

## Редакційна колегія

**Федоренко Валентин Григорович**, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

**Кучеренко Ганна Борисівна**, відповідальний секретар

**Амоша Олександр Іванович**, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

**Андрощук Генадій Олександрович**, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

**Бакуменко Валерій Данилович**, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

**Бандур Семен Іванович**, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Бендасюк Олег Олександрович**, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

**Бондаренко Ольга Олександрівна**, професор кафедри фінансів, директор Інституту післядипломної освіти Київського національного університету технологій та дизайну, к.т.н., доцент

**Воротін Валерій Євгенович**, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

**Гайдуцький Андрій Павлович**, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

**Гайдуцький Павло Іванович**, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

**Гнебіденко Іван Федорович**, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Грищенко Іван Михайлович**, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НАПН України, заслужений працівник освіти України

**Гудинський Олексій Дмитрович**, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Денисенко Микола Павлович**, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

**Завізня Наталія Станіславівна**, провідний науковий співробітник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інноваційної політики Науково-дослідного економічного Інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, д-р екон. наук, доцент

**Киричук Олександр Васильович**, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

**Криклій Артур Станіславович**, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

**Кузьмін Олег Євгенович**, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

**Кучменко Еліонора Миколаївна**, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

**Маршавін Юрій Миколайович**, перший проректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

**Мищенко Катерина Семенівна**, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

**Могильний Олексій Миколайович**, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

**Момир Джурович**, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

**Мордвінов Олександр Григорович**, завідувач кафедри, Класичний приватний університет ( м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

**Онищенко Володимир Олександрович**, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

**Патика Наталія Іванівна**, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

**Поважний Олександр Станіславович**, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

**Раднш Ярослав Федорович**, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

**Розпутенко Іван Васильович**, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

**Саблук Петро Трохимович**, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

**Сорока Микола Петрович**, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

**Тимошенко Іван Іванович**, ректор Європейського університету, професор

**Федоренко Станіслав Валентинович**, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

**Чапка Мирослав**, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

**Шаров Юрій Павлович**, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

№ 5

травень 2015

Журнал засновано у січні 2003 року.  
Виходить щомісяця.

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ*

*(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.), ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)*

Свідоцтво КВ № 9144,  
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,  
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy\_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,*

*ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"*

Видавець:

*ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"*

*Відділ інформації*

*Стаднік С. Б.*

*Відділ реклами*

*Чурсіна А. М.*

*Коректор*

*Строганова Г. М.*

*Комп'ютерна верстка*

*Полулященко А. В.*

*Технічне забезпечення*

*Дідук Б. Б.*

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПКДСЗУ 21.05.15 р.

Підписано до друку 21.05.15 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 31,2.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2105/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2015

# У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2015

Економічна  
наука

<u>Заяць Т. А., Жаховська В. Л., Дяконенко О. І.</u> Публічно-приватне партнерство в Україні: основні обмеження та напрями розвитку .....	6
<u>Савченко О. Ф., Дацій О. І., Байда А. О., Зима Г. І.</u> Екологічні витрати: проблеми права, обліку та оподаткування .....	11
<u>Гнаткович О. Д.</u> Загальна характеристика земельної ренти у сфері сільськогосподарського підприємництва .....	20
<u>Лабурцева О. І.</u> Інструментарій продовольчого рітейл-брендингу в Україні: маркетингова товарна та цінова політика .....	24
<u>Старостенко Г. Г., Мацелюх Н. П., Сурженко А. В.</u> Світовий досвід та вітчизняна практика оподаткування банківської діяльності .....	28
<u>Амосов О. Ю., Дігенко Н. В., Лебедєва К. Ю.</u> Розробка механізму антикризового менеджменту в контексті організаційних змін .....	33
<u>Фадєєва І. Г., Гринюк О. І.</u> Сучасні аспекти управлінського обліку витрат на нафтогазовидобувних підприємствах: вітчизняний та зарубіжний досвід .....	38
<u>Кошуба Я. М.</u> Сільський туризм як форма підприємництва і продуктивної зайнятості населення .....	43
<u>Павлова Г. Є.</u> Особливості переходу аграрного сектора національної економіки України на інноваційну основу господарювання .....	47
<u>Скриньковський Р. М.</u> Система діагностики виробничої діяльності підприємства з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку .....	51
<u>Яроцька О. В.</u> Формування системи оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем .....	54
<u>Бугай Н. О.</u> Організація, регулювання та основні проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні .....	59
<u>Бондаренко О. С.</u> Розвиток фінансової науки у напрямі управління фінансовими потоками підприємств .....	62
<u>Чеховська М. М.</u> Рефінансування банків в умовах трансформації економічної системи як загроза економічній безпеці України .....	67
<u>Гурджиян К. В.</u> Інструменти формування лояльності споживачів туристичними операторами України .....	71
<u>Расулова А. М.</u> Потенціал ресторанного бізнесу у розвитку гастрономічного туризму України .....	78
<u>Шарова С. В.</u> Фінансові аспекти ринку цінних паперів: проблеми та перспективи розвитку .....	84
<u>Петриків А. В.</u> Шляхи оптимізації місцевих запозичень у контексті зарубіжного досвіду .....	88
<u>Цebro Я. І.</u> Конкурентоспроможність випускника вищого навчального закладу: вимоги та оцінка .....	91
<u>Дяченко О. Г., Ангрєєва О. І.</u> Інституціональні теорії як основа дослідження страхового ринку .....	94
<u>Шахно А. Ю., Буханець В. В., Козлова О. О.</u> Роль держави в підвищенні якості освіти та професійного навчання як фактора формування людського капіталу України .....	97

# У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2015

Економічна  
наука

<u>Молодецька О. М., Дикий І. А.</u> Поняття та детермінанти корпоративного управління .....	104
<u>Стегура Е. С., Рега М. Г.</u> Роль та методи маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі .....	107
<u>Биба В. В., Лоза Т. В.</u> Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства .....	110
<u>Савчин Л. М.</u> Зарубіжний досвід підвищення ефективності інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств .....	114
<u>Черняк Є. О.</u> Міжнародна трудова еміграція та "відтік мізків": економічне обґрунтування еміграції з України .....	120
<u>Кулик Л. А.</u> Стратегія екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку регіону як складова соціально-економічної модернізації регіонів України .....	124
<u>Тараненко Ю. В.</u> Економічна сутність та значення логістики для діяльності підприємства .....	131
<u>Коваль О. А.</u> Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств .....	136
<u>Шехайтлі К. М.</u> Корпоративна соціальна відповідальність як фактор підвищення конкурентоспроможності телевізійної компанії .....	140
<u>Забарна Ю. В.</u> Вплив основних факторів світової продовольчої проблеми на стан і перспективи продовольчої безпеки України .....	145

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

### ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

# CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 5/2015

*Economy*

<u>Zayats T., Zhakhovs'ka V., Dyakonenko O.</u> PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: MAIN RESTRICTIONS AND DEVELOPMENT TRENDS .....	6
<u>Savchenko O., Datsii O., Baida A., Zima G.</u> ENVIRONMENTAL COSTS: PROBLEMS OF LAW, ACCOUNTING AND TAXATION .....	11
<u>Hnatkovych O.</u> GENERAL CHARACTERISTICS OF RENT IN AGRICULTURAL BUSINESSES .....	20
<u>Laburtseva O.</u> TOOLS OF FOOD RETAIL BRANDING IN UKRAINE: MARKETING PRODUCT POLICY AND PRICING .....	24
<u>Starostenko H., Matselukh N., Surzhenko A.</u> GLOBAL EXPERIENCE AND NATIONAL PRACTICE THE TAXATION OF BANKING .....	28
<u>Amosov O., Didenko N., Lebedeva K.</u> ROZROBKA MECHANIZMU ANTIKRIZOVOGO MANAGEMENT IN KONTEKSTI ORGANIZATSIYNIH FOR CHANGE .....	33
<u>Fadyeyeva I., Gryniuk O.</u> CURRENT ASPECTS OF MANAGEMENT COST ACCOUNTING IN OIL AND GAS PRODUCTION ENTERPRISES: NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE .....	38
<u>Kashuba Y.</u> AGRICULTURAL TOURISM AS FROM OF ENTERPRENEURSHIP AND PRODUCTIVE EMPLOYMENT .....	43
<u>Pavlova G.</u> FEATURES TRANSITION AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE ON THE BASIS OF MANAGEMENT INNOVATION .....	47
<u>Skrynkovskyy R.</u> THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF PRODUCTION ACTIVITY OF ENTERPRISE CONSIDERING ON SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT .....	51
<u>Yarotska O.</u> FORMATION OF THE SYSTEM TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF SPATIAL DEVELOPMENT OF WATER ECONOMY SYSTEMS .....	54
<u>Bugay N.</u> ORGANIZATION, REGULATION AND MAIN PROBLEMS OF UKRAINE AUDIT ACTIVITY IN .....	59
<u>Bondarenko E.</u> THE FINANCIAL DEVELOPMENT OF SCIENCE IN THE DIRECTION OF FINANCIAL FLOWS OF ENTERPRISES .....	62
<u>Cekhovska M.</u> REFUNDING OF BANKS IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SYSTEM AS A THREAT ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE .....	67
<u>Gurdzhyian K.</u> INSTRUMENTS OF FORMING OF CUSTOMER LOYALTY BY TRAVEL OPERATORS OF UKRAINE .....	71
<u>Rasulova A.</u> RESTAURANT BUSINESS POTENTIAL IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN GASTRONOMIC TOURISM .....	78
<u>Sharova S.</u> FINANCIAL ASPECTS OF THE SECURITIES MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS OF .....	84
<u>Petrykiv A.</u> WAYS OF OPTIMIZATION OF THE LOCAL BORROWINGS IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE .....	88
<u>Tsebro Y.</u> THE COMPETITIVENESS OF GRADUATE STUDENT: REQUIREMENTS AND EVALUATION .....	91
<u>Dyachenko A., Andreeva O.</u> INSTITUTIONAL THEORY AS A BASIS FOR THE STUDY OF THE INSURANCE MARKET .....	94
<u>Shakhno A., Bukhanets V., Kozlova O.</u> STATE PARTICIPATION IN IMPROVING PROFESSIONAL TRAINING QUALITY AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL FORMATION .....	97

# CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 5/2015

*Economy*

Molodetska O., Dykyi I. CONCEPTS AND DETERMINANTS OF CORPORATE GOVERNANCE .....	104
Stehura E., Rega M. ROLE AND METHODS OF MARKETING RESEARCH RETAIL .....	107
Byba V., Loza T. DIAGNOSIS AND PROGNOSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC STATE ENTERPRISES .....	110
Savchyn L. FOREIGN EXPERIENCE IN INCREASING INVESTMENT EFFICIENCY OF OIL AND GAS ENTERPRISES .....	114
Chernyak Y. INTERNATIONAL LABOR FORCE EMIGRATION AND THE "BRAIN DRAIN": THE ECONOMICAL DISCOURSE OF EMIGRATION FROM UKRAINE .....	120
Kulyk L. THE STRATEGY OF ECOLOGICALLY BALANCED RESOURCE SAVING DEVELOPMENT OF THE REGION AS PART OF THE SOCIO-ECONOMIC MODERNIZATION OF UKRAINE'S REGIONS .....	124
Taranenko Y. ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE LOGISTICS FOR ENTERPRISES.....	131
Koval O. FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES .....	136
Shehaitli K. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF TELEVISION COMPANY .....	140
Zabarna Y. THE IMPACT OF THE MAIN FACTORS OF THE WORLD FOOD PROBLEM ON THE CONDITION AND PROSPECTS OF THE FOOD SECURITY UKRAINE .....	145

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

### ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

*Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.*

УДК 334

Т. А. Заяць,

д. е. н., професор, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ

В. А. Жаховська,

к. е. н., ст. н. с., Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ

О. І. Дяконенко,

к. е. н., н. с., Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ

## ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ОБМЕЖЕННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

T. Zayats,

Ph.D., Professor, Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv  
V. Zhakhovs'ka,

Ph.D., Senior Researcher, Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv

O. Dyakonenko,

Ph.D., Research associate, Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv

### PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: MAIN RESTRICTIONS AND DEVELOPMENT TRENDS

*Проаналізовано сучасний стан публічно-приватного партнерства в Україні та встановлено основні обмеження, що перешкоджають його розвитку (нормативно-правові, інституційні, інфраструктурні, кадрові, обмеження щодо інформаційного та методологічного забезпечення, недостатнє гарантування виконання взаємних зобов'язань між суб'єктами PPP). Визначено специфіку формування та реалізації проектів PPP за світовим досвідом. З'ясовано, що високорозвинуті країни, зі значною величиною ВВП на душу населення, впроваджують ці проекти переважно у соціальну сферу, а країни з нижчим рівнем розвитку — в будівництво автошляхів, розвиток транспорту та ЖКГ.*

*З метою модернізації механізму публічно-приватного партнерства в Україні запропоновано пріоритетні напрями реалізації проектів розвитку та обґрунтовано відповідні заходи на регіональному та місцевому рівнях. Розроблено пропозиції зі спрощення процедури погодження та підготовки проектів PPP.*

*The current state of public-private partnership in Ukraine and the main constraints that hinder its development (legal, institutional, infrastructure, personnel, informational constraints and methodological support, insufficient to guarantee the fulfillment of mutual obligations between subjects PPP). The specificity of the formation and implementation of PPP projects by international experience were investigated. It was found that highly developed countries with significant value of GDP per capita, implementing these projects mainly in the social sphere, and countries with lower development — in the construction of roads, development of transport and housing.*

*In order to modernize the mechanism of public-private partnership in Ukraine suggested priority areas of development projects and measures at the regional and local levels. The proposals to simplify procedures for approval and preparation of PPP projects.*

*Ключові слова: публічно-приватне партнерство, механізм публічно-приватного партнерства, напрями удосконалення механізму.*

*Key words: public-private partnership, mechanism of public-private partnership, direction of improvement of the mechanism.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У руслі утвердження в системі державного управління України нової парадигми, спрямованої на підвищення рівня децентралізації та активізацію місцевого розвитку, актуалізується потреба розвитку публічно-приватного партнерства (ППП) як інструменту залучення державних та приватних ресурсів для розвитку інфраструктури та

надання громадських послуг населенню в умовах фінансово-економічної кризи.

Функціонування механізму публічно-приватного партнерства у соціальній сфері України знаходиться під негативним впливом ряду обмежень, що погіршують інформаційне та методологічне забезпечення PPP, не гарантують виконання взаємних зобов'язань між його суб'єктами, зни-

жують привабливість ППП для потенційних партнерів. Саме тому надзвичайної актуальності в країні набувають проблеми модернізації механізму публічно-приватного партнерства.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню механізму публічно-приватного партнерства присвячено наукові праці як зарубіжних фахівців (Д. Аудріц, Ф. Басанес, Р. Болл, П. Гелайлі, С. Греве, Е. Ескамб, А. Істеч, Д. Кінг, А. Мартусевич, Ф. Мілд, С. Осборн, С. Саусе, С. Харріс), так і вітчизняних — О. Бєсєдіної, С. Грищенко, І. Запартіної, П. Захарченка, А. Сосновського, О. Пильтяй та ін. Проте наявні теоретичні та практичні розробки щодо модернізації механізму ППП у соціальній сфері залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого опрацювання.

## МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в тому, щоб проаналізувати сучасний механізм публічно-приватного партнерства в Україні й на основі обґрунтування основних обмежень, що перешкоджають його розвитку, визначити пріоритетні напрями модернізації ППП, обґрунтувати відповідні заходи на регіональному та місцевому рівнях та пропозиції зі спрощення процедури погодження та підготовки проектів ППП.

## ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ І РЕЗУЛЬТАТИ

Публічно-приватне партнерство є ефективною суспільнозначущою і суспільноконсолідуючою інновацією, що зорієнтована на реалізацію нагальних публічних проектів в умовах взаємовигідної співпраці державного (місцевого) та приватного партнерів.

За даними Світового банку в Україні впродовж 1990—2013 рр. середній розмір угод становив 247,4 млн дол. США. Як видно з таблиці 1, найбільше коштів було інвестовано у телекомунікації (81,7 % від загальної вартості проектів ППП) та енергетику (16,0 %). Доволі низькі темпи розвитку ППП обумовлені відсутністю умов для його розширення, несприятливим інвестиційним кліматом, складністю співпраці суб'єктів при довгострокових проектах і проведенні погоджувальних процедур, а також відсутністю ефективного механізму надання державної підтримки у сфері ППП та низьким рівнем обізнаності суб'єктів управління населення у питаннях переваг і ризиків ППП. Значна частина об'єктів інфраструктури країни є малопривабливою через свою збитковість й високу вартість послуги, що сформується при реалізації проекту і може суттєво перевищувати платоспроможність збіднілого населення країни.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в країні на кінець 2014 р. реалізовувалось 243 проекти, з яких 86,4 % становили договори концесії і 13,6 % — договори про спільну діяльність. Концесія як договір, за яким держава чи місцеві органи влади передають концесіонеру свої права на використання певного об'єкта чи майна, має поширення в Україні в основному в сфері надання житлово-комунальних послуг, а саме: забезпечення водо-, тепло- і енергопостачання, вивіз сміття тощо. З них майже третина (31,0 %) реалізовувалась на території АР Крим, охоплюючи передовсім такі житлово-комунальні послуги, як збір, очищення та розподілення води, збір та вивіз сміття [5]. В структурі ППП за сферами господарської діяльності майже половину (47,7 %) становлять проекти в сфері оброблення відходів і дещо їм поступається сфера збору, очищення та розподілення води (32,5 %) (рис. 1).

Виходячи з міжнародної практики розвитку ППП, можна стверджувати про наявність певних закономірностей формування і реалізації зазначених проектів. На основі міжнародних порівнянь встановлено, що високорозвинуті країни, зі значною величиною ВВП на душу населення, надають перевагу розвитку соціальної сфери (охорона здоров'я, освіта) чи будівництву автошляхів. Зокрема для США пріоритетним об'єктом ППП залишається будівництво автошляхів, Великобританії — сфера охорони здоров'я та освіти, Німеччини — освіта, Італії й Франції — охорона здоров'я. Для країн з нижчим рівнем розвитку (Португалії, Греції, Південно-Африканській Республіці) пріоритетне значення мають проекти ППП, що реалізують як стратегічні заходи макроекономічної політики (ав-

Таблиця 1. Проекти публічно-приватного партнерства в Україні, 1990—2013 рр.\*

Сфера господарської діяльності	Кількість проектів ППП, %	Обсяг інвестицій, млн дол. США
Всього, в тому числі:	100,0	14346
енергетика	70,7	2299
електроенергія	51,7	2262
газ природний	19,0	38
телекомунікації	24,1	11714
транспорт	1,7	130
водопостачання та каналізація	3,4	202

\* За оцінкою Світового банку.

тошляки, транспорт, ЖКГ), а частка проектів соціальної спрямованості є невисокою (близько 20 %).

Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України серед об'єктів комунальної власності, щодо яких планується реалізувати проекти ППП віддав перевагу таким сферам господарської діяльності, як збір, очищення та розподілення води (38,9 %) та виробництву, транспортуванню і постачанню тепла та розподілу і постачанню природного газу (17,7 %) (рис. 2) [5].

Серед обмежень, що перешкоджають розвитку ППП в Україні слід визначити такі:

1) нормативно-правові: бюрократичність нормативно-правової бази регулювання ППП; складність отримання представниками приватного бізнесу дозвільних документів та погоджень, що видаються органами управління і являються критично важливими для виконання положень договору ППП; низька нормативно-правова обізнаність суб'єктів ППП. За результатами опитування населення України щодо поінформованості про ППП [1], близько 70 % не обізнані з основними положеннями Закону України "Про державно-приватне партнерство" та іншими нормативно-правовими актами, що регулюють ППП, не володіють необхідними навичками по формуванню й управлінню проектами, недостатньо поінформовані у процедурі проведення конкурсу, укладанні договорів та розподілі відповідальності. Серед представників місцевих органів влади близько 59 % не володіють відповідними знаннями. Відчувається гостра потреба у кадровому забезпеченні (із відповідним рівнем методичної підготовки) для започаткування нових проектів ППП, насамперед, на місцевому рівні. Наразі діяльність працівників цих структурних підрозділів регіональних органів влади та місцевого самоврядування націлена насамперед на перерозподіл коштів бюджету, спрямованих на інвестиційну діяльність, а не на створення умов для залучення приватного капіталу.

Низькими залишаються кадрові забезпечення та обізнаність з перевагами ППП й серед представників бізнесу. В силу недосконалого нормативно-правового регулювання та низької ділової культури, ті з представників бізнесу, що задіяні в проектах ППП, часто відзначаються навмисним чи ненавмисним неефективним управлінням наданим в користування майном, порушенням строків введення у експлуатацію об'єкта та його невідповідності критеріям, зазначених у договорі;

2) інституційні: посилення суперечностей в інституційному забезпеченні внаслідок задіяння у регулюванні ППП цілої низки органів виконавчої влади, що обумовлює дублювання функцій та неузгодженість дій відповідальних органів. Як наслідок, близько 23 % потенційних суб'єктів проектів не можуть назвати орган центральної влади, що відповідає за ППП [1, с. 13], а майже 40 % — не володіють інформацією про партнерів по реалізації проекту. На думку 26 % опитаних саме ці аспекти є першопричинами невдало реалізованих проектів;

3) інфраструктурні: непривабливість потенційних об'єктів ППП для приватних інвесторів, передовсім через застарілі й зношені основні фонди, необхідність в значних фінансових ресурсах та високі ризики ведення бізнесу на цих об'єктах. За результатами Звіту Світової Конкуренції за 2013—2014 рр. за якістю інфраструктури Україна посідає 70 місце серед 148 країн, суттєво поступаючись за



Рис. 1. Розподіл проектів ППП за сферами господарської діяльності в Україні, 2013 р., %

показниками якості доріг (144 місце за рейтингом серед 148 країн), аеропортів (105) та морських портів (94) [10, с. 377]. У зв'язку з тим, що значна частка суспільнозначимих проектів є ризиковими, високовартісними, з прагненням держави перенести фінансове навантаження на бізнес, можна очікувати, що розвиток ринку ППП в країні буде доволі стриманим. В Індії — країні з високим рівнем розвитку ППП — при реалізації суспільнозначимих проектів співвідношення між публічним та приватним секторами складає 71: 29, в залізничній інфраструктурі — 83: 17, системі водопостачання та водовідведення — 97: 3 [3, с. 11], що обумовлено побоюванням уряду переносити значні фінансові витрати на бізнес, оскільки це означатиме автоматичне зростання вартості послуг для населення;

4) низька обізнаність суб'єктів ППП щодо міжнародного досвіду реалізації проектів у соціо-гуманітарній сфері.

Досвід реалізації проектів ППП в країнах світу з його досягненнями і прорахунками доволі неефективно використовується в Україні. Неоціненним є цей досвід у соціальній сфері (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм і спорт). У Великобританії завдяки використанню механізму ППП споруджуються лікарні, будуються та проводиться реконструкція шкіл; Угорщині — будуються студентські гуртожитки; Молдові — споруджується діагностичний центр радіології та діагностичної візуалізації, де вартість обслуговування пацієнтів компенсується державою; Румунії — ремонтуються діалізні центри у лікарнях.

У 2013 р. серед країн-лідерів першість за кількістю і вартістю проектів тримала Великобританія (31 проект вартістю 6 млрд євро, що становить 36,8 % загальної вартості проектів ППП Європейського Союзу). В розрізі сфер господарської діяльності за кількістю проектів провідне місце займала освіта (21 проект ППП), а найвищими темпами зростання відзначався сектор охорони здоров'я, сукупна вартість проектів якого збільшилась у порівнянні з попереднім роком в 4 рази, сягнувши 1,5 млрд євро. В першій половині 2014 р. третину всіх угод було укладено в сфері транспорту, що закріпило його першість і за вартістю проектів, яка складає 85 % від загальної вартості проектів ППП в ЄС [8]. Втім, варто зазначити, що хоча загальна вартість проектів в ЄС має тенденцію до зростання, все ж інвестування через ППП поступається поширенню практики державних закупівель.

Актуальним для України є досвід країн ЄС щодо оцінювання проектів ППП за критерієм ефективності, потреби в ньому споживачів та наявності необхідних коштів. Зазвичай недооцінювання цих чинників може призвести до непродуктивного використання залучених на проект коштів, як це сталося в Іспанії при високовартісному будівництві регіональних аеропортів та вокзалів, які за відсутності платоспроможного споживчого попиту в подальшому були закриті. Зазвичай подібне відбувається, якщо пріоритет надається проектам, що ініціюються громадськістю або приватним сектором, а торги відбуваються в умовах некомпетентності чи змови державних і приватних суб'єктів [6, с. 4].

На жаль, корумпованість процесу закупівель залишається проблемою публічно-приватних проектів як розвинувтих, так і менш розвинувтих країн. Як показує досвід ЄС, ймовірність корупції є найвищою у таких сферах господарської діяльності, як підвищення кваліфікації населення та будівництво очисних споруд, а найнижчою — на залізничному транспорті та будівництві злітно-посадкової смуги [6, с. 5]. Між відповідальністю уряду і тривалістю проекту існує певна залежність: чим менш відповідальним є уряд, тим сильніше його небажання виконувати довгострокові зобов'язання, оскільки зі зростанням тривалості проекту збільшується ймовірність прозорості угоди й легше притягнути суб'єктів до відповідальності [7];

5) гарантійні: відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань публічного партнера при реалізації проектів ППП терміном понад один рік зв'язку з необхідністю щорічного затвердження державного бюджету. Крім того, публічний партнер не гарантує встановлення економічно обґрунтованих цін на товари та послуги та забезпечення окупності інвестицій приватного партнера у проект, що поруч з відсутністю гарантій компенсації збитків для приватного партнера збільшує його ризики по невиконанню фінансових зобов'язань, особливо у довгострокових проектах.

З метою розв'язання окреслених проблем та удосконалення механізму публічно-приватного партнерства з урахуванням досягнень світового досвіду в Україні необхідно:

— розробити Концепцію розвитку публічно-приватного партнерства у соціальній сфері України, враховуючи специфіку функціонування, фінансування, рівень децентралізації й автономності управління установами, організаціями кожної з складових цієї сфери (охорони здоров'я, освіти, спорту, мистецтва та інших). Пріоритетними на-

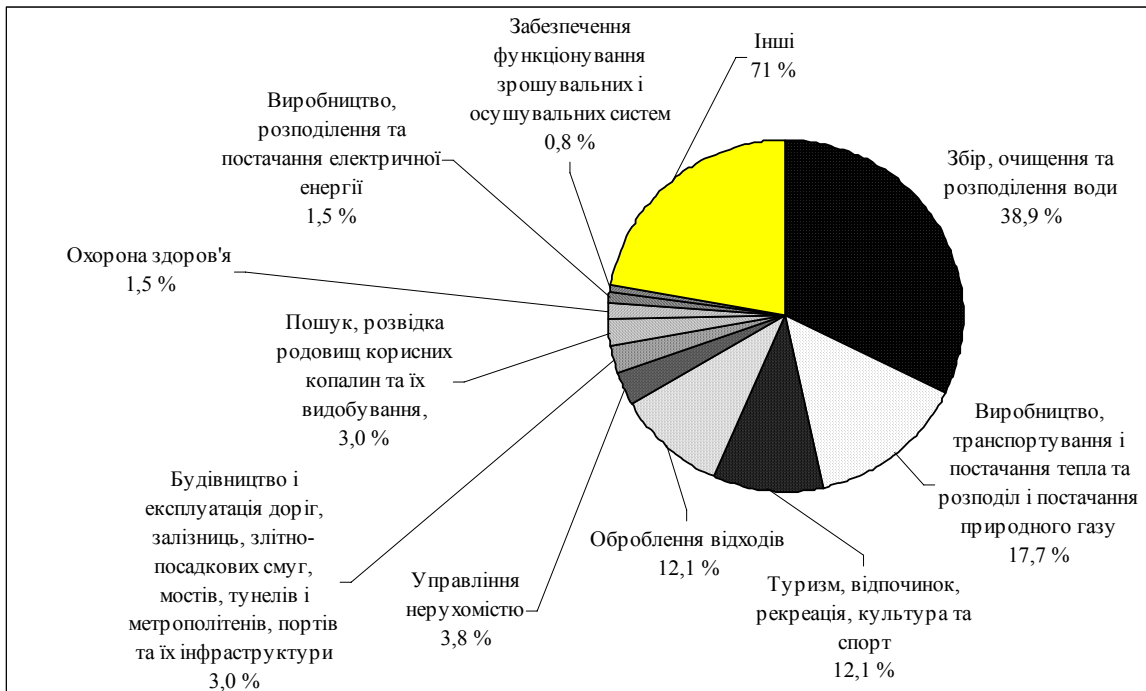


Рис. 2. Структура об'єктів комунальної власності за сферами господарської діяльності, щодо яких планується реалізувати у найближчій перспективі проекти ППП в Україні, %

пряма застосування публічно-приватного партнерства у соціальній сфері слід визнати: впровадження недержавного пенсійного забезпечення та добровільного медичного страхування, розвиток системи освіти та підвищення професійно-освітнього потенціалу населення відповідно до потреб інноваційної економіки [2], підтримка молоді, сім'ї, материнства та дитинства. Не менш важливого значення набуває інноваційний розвиток науки і техніки, інфраструктури (системи автомобільних доріг, залізничного транспорту, систем електро-, газо-, тепло-, водозабезпечення та водовідведення, утилізації побутових та промислових відходів);

— покращити кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері публічно-приватного партнерства. Особливу увагу слід приділити підготовці спеціалістів із залученням іноземного приватного капіталу; вони повинні мати знання щодо правового поля, в якому звикли працювати іноземні інвестори. Доцільно створити або акредитувати в установленому порядку з числа діючих відповідні навчальні центри, розробити навчальні програми та курси, порядок сертифікації та атестації спеціалістів тощо;

— забезпечити належний рівень методологічної та методичної підготовки, інформаційно-аналітичного та технічного забезпечення формування структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності на умовах ППП, насамперед, на регіональному та місцевому рівнях. Розробити конкретні методичні рекомендації для більшості типових проектів державно-приватного партнерства у різних видах соціальної діяльності та роз'яснення щодо відповідного нормативно-правового регулювання. Активно залучати наукові кадри для цього;

— для приватних компаній, організацій, які беруть активну участь у реалізації державних соціальних ініціатив розробити механізм компенсації невисокого прибутку, характерного для діяльності у соціальній сфері з метою підвищення їх інвестиційної привабливості; інформувати бізнес про переваги реалізації його програм соціальної відповідальності спільно із громадськими організаціями; заохочувати бізнес-структури до волонтерської діяльності;

— зобов'язати громадські ради проводити громадські слухання щодо інформування та обговорення оголошених конкурсів з визначення приватного партнера для здійснення ППП у соціальній сфері для залучення якомога більшої кількості потенційних інвесторів та з метою забезпечення прозорості відповідних процесів.

Основною перешкодою для розвитку та реалізації державно-приватного партнерства у соціальній сфері України є недосконалість процедури погодження та підготовки проектів на регіональному та місцевому рівнях. У зв'язку з цим важливо:

— чітко визначити повноваження органів виконавчої влади в сфері державно-приватного партнерства, зокрема: Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами, яке забезпечує реалізацію державної політики у сфері ППП, розробку і реалізацію таких проектів, та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, діяльність якого також передбачає виконання тих самих функцій; інших суб'єктів публічної адміністрації, які долучаються до проектів ППП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій та протиріч між органами влади;

— змінити назву Закону України "Про державно-приватне партнерство" на "Про публічно-приватне партнерство", чітко визначити економічну сутність публічно-приватного партнерства, можливості та особливості застосування його в Україні, умови, які необхідно створити для розвитку механізмів ППП. Для цього прийняти за основу визначення Економічної Комісії ООН у Європі (UNECE), відповідно до якого публічно-приватне партнерство є інноваційною контрактною угодою між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг та розбудові інфраструктури, що поєднує ресурси приватного сектору, його кваліфікаційні здібності, технології та потенціал публічного сектору щодо економічного регулювання та захисту публічних інтересів. Навести визначення публічного сектору як такого, що уособлює собою центральні органи виконавчої влади і органи місцевого самоврядування;

— надати можливість приватним інвесторам співпрацювати із державним партнером не тільки шляхом договору, як це передбачено в Законі України "Про державно-приватне партнерство", але й шляхом створення спеціальних структур у формі юридичної особи. Для цього внести відповідні доповнення в Закон та розширити перелік можливих організаційних форм ППП (кооперація, концесія, модель оператора, договірна модель, лізинг, оренда), узгодити нормативно-правові акти, що їх регламентують;

— до переліку критеріїв проведення оцінки конкурсних пропозицій, зазначених у ст. 28 "Порядку проведення конкурсів з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим" додати ті, які да-

ють змогу оцінити конкурсанта за ефективністю роботи в минулому, особливу увагу приділити показникам, що характеризують соціальний аспект діяльності. Для цього, у разі проходження попереднього відбору, зобов'язати конкурсанта надати наступні документи за період трьох останніх років: документи фінансової звітності, із зазначенням у п. 20 (баланс за формою № 1 за декілька років; звіт про фінансові результати за формою № 2; звіт про рух коштів за формою № 3; розшифрована інформація про дебіторську та кредиторську заборгованість із зазначенням дати їх виникнення), а також документацію, за якою можна оцінити соціальну ефективність суб'єкта господарювання (Ф. № 6-ПВ "Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання", Ф. № 1-ПВ (умови праці) "Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу за шкідливими умовами праці") і додати їх до переліку документів у п. 20;

— у пункті 9 Порядку, зазначеного вище, абзац "залучає у разі необхідності експертів, консультантів, які мають відповідний досвід роботи у сфері державно-приватного партнерства та/або у сфері, в якій планується залучення приватного партнера" виключити слова "у разі необхідності", таким чином зобов'язати відповідні органи формувати склад комісії так, щоб серед її членів були не лише держслужбовці, але й незалежні незацікавлені експерти, що мають досвід роботи у соціальній сфері;

— скоротити процедуру підготовки до впровадження проекту державно-приватного партнерства. Уряд вже започаткував цей процес (30 жовтня 2014 р. було прийнято відповідну постанову), однак запропоновані зміни скоротять цю процедуру (яка на сьогодні триває 7–9 місяців) лише на 50–60 днів. Для цього чітко регламентувати строки етапів, зазначених у пункті 8 Порядку, зокрема, на: подання заявок на участь у конкурсі передбачити термін 1 місяць; попередній відбір претендентів з урахуванням кваліфікаційних та інших вимог, визначених конкурсною документацією — 2 тижні; подання конкурсних пропозицій — 2 тижні; розкриття конвертів з конкурсними пропозиціями учасників конкурсу — 1 тиждень; проведення оцінки конкурсних пропозицій — 2 місяці; визначення переможця конкурсу — 1 тиждень.

## ВИСНОВКИ

В Україні в умовах фінансово-економічної кризи є нагальною потреба у розвитку публічно-приватного партнерства як інструменту залучення державних та приватних ресурсів для розвитку інфраструктури та надання громадських послуг населенню. Сучасний механізм ППП знаходиться під негативним впливом ряду обмежень, що суттєво знижують ефективність його функціонування (нормативно-правові, інституційні, інфраструктурні, кадрові, обмеження щодо інформаційного та методологічного забезпечення, недостатнє гарантування виконання взаємних зобов'язань між суб'єктами ППП). Його модернізації сприятимуть розроблення Концепції розвитку публічно-приватного партнерства у соціальній сфері, впровадження заходів зі спрощення процедури погодження та підготовки проектів ППП, сприяння подоланню потенційної конфліктності публічної влади і приватного сектору, покращення кадрового забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, розроблення механізму компенсації невисокого прибутку для приватних компаній та організацій, які беруть активну участь у реалізації державних соціальних ініціатив у соціальній сфері. Реалізація цих напрямів дасть змогу налагодити функціонування дієвого механізму публічно-приватного партнерства у соціальній сфері України.

Перспективним напрямом дослідження, на нашу думку, має бути розробка відповідної методології оцінки ефективності механізму ППП у соціальній сфері.

## Література:

- Беседіна О. Базове опитування про поінформованість щодо державно-приватного партнерства / О. Беседіна, Д. Нізалов, Р. Семко / Програма розвитку державно-приватного партнерства. — К.: USED, 2012. — 65 с.
- Жаховська В.А. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку економіки України // Сучасна економічна наука: теорія і практика: Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 13–

14 листопада 2014 року. — Полтава: ПолтНТУ, 2014 — С. 186–188.

3. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. — 2011. — № 4. — С. 62–86.

4. Заяць Т.А. Трансформаційні зміни соціально-трудових відносин у контексті формування соціального капіталу / Т.А. Заяць, О.І. Дяконенко // Економіка і регіон. — 2012. — № 1 (32). — С. 111–117.

5. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства / Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>

6. Estache A. Public Private Partnerships and Efficiency: A Short Assessment / Estache A., Saussier S. / Chaire Economie des Partenariats Public-Prive Institut d'Administration des Entreprises. — EPPP DP № 2014-06. — 2014. — 11 с.

7. Galilea P. Does the political and economic context influence the success of a transport project? An analysis of transport public-private partnerships / P. Galilea, F. Medda / Research in Transportation Economics. — 2010. — № 30. — С. 102–109.

8. Market Update Review of the European PPP Market in 2013 / European PPP Expertise Centre. — February 2014. — 6 с.

9. Market Update Review of the European PPP Market First half of 2014 / European PPP Expertise Centre. — September 2014. — 4 с.

10. Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin. The Global Competitiveness Report 2013–2014. Insight Report. — Geneva: World Economic Forum. — 569 с.

## References:

1. Biesiedina, O. Nizalov, D. and Semko, R. (2012), Bazove opytuvannia pro poinformovanist' schodo derzhavnoprivatnogo partnerstva [Basic poll about awareness on public-private partnership], USED, Kyiv, Ukraine.

2. Zhakhov's'ka, V.L. (2014), "Socio-economic problems of innovative development of Ukraine's economy", Materialy IV vseukrains'koi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii [Materials IV Ukrainian scientific-practical Internet conference], Suchasna ekonomichna nauka: teoriia i praktyka [Modern economics: theory and practice], Poltava National Technical Yuriy Kondratyuk University, Poltava, Ukraine, 13–14 November, pp. 186–188.

3. Zapatrina, I. V. (2011), "Public-private partnership in Ukraine: application prospects for implementation of infrastructure projects and providing public services", Ekonomika ta prohnozuvannia, vol. 4, pp. 62–86.

4. Zaiats', T.A. and Diakonenko, O.I. (2012), "Transformational changes of socially-labour relations in the context of forming of social capital", Ekonomika i rehion, vol. 1 (32), pp. 111–117.

5. Department of investment and innovative policy and development of public-private partnership (2015), "Information on a condition of implementation of public-private partnership", available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnoprivatnogoPartnerstva> (Accessed 6 January 2015).

6. Estache, A. and Saussier, S. (2014), Public private partnerships and efficiency: a short assessment, Sorbonne, Paris.

7. Galilea, P. and Medda, F. (2010), "Does the political and economic context influence the success of a transport project? An analysis of transport public-private partnerships", Research in Transportation Economics, vol. 30, pp. 102–109.

8. European PPP Expertise Centre (2014), "Market Update Review of the European PPP Market in 2013", EPEC, Luxembourg.

9. European PPP Expertise Centre (2014), "Market Update Review of the European PPP Market First half of 2014", EPEC, Luxembourg.

10. Schwab, K. and Sala-i-Martin, X. (2013), The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2015 р.

УДК 349.6(477):657.471:336.221

О. Ф. Савченко,

д. е. н., професор, ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

О. І. Дацій,

д. е. н., професор, Академія муніципального управління

А. О. Байда,

к. ю. н., доцент, Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, м. Харків

Г. І. Зима,

к. е. н., доцент, ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

## ЕКОЛОГІЧНІ ВИТРАТИ: ПРОБЛЕМИ ПРАВА, ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

O. Savchenko,

Ph.D., Professor, University Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"

O. Datsii,

Ph.D., Professor, Academy of Municipal Management

A. Baida,

PhD, Associate Professor, National Law University Yaroslav Mudriy, Kharkiv.

G. Zima,

Ph.D., Associate Professor, University Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"

### ENVIRONMENTAL COSTS: PROBLEMS OF LAW, ACCOUNTING AND TAXATION

*Розглянуто проблеми екологічного права в Україні, обліку витрат з питань екології та оподаткування. Розглянуто проблеми сучасної екологічної кризи та поняття і визначення екологічного права, поєднання екологічного права з використанням природних ресурсів, правові засади оподаткування з використання природних ресурсів. Запропоновано класифікацію та бухгалтерське відображення екологічних витрат.*

*The problems of environmental law in Ukraine, accounting for environmental costs and taxation. The problems of the modern environmental crisis and the concept and definition of environmental law, environmental law combination with the use of natural resources, the legal principles of taxation of natural resources. The classification and accounting reflect environmental costs.*

*Ключові слова: витрати, довкілля, екологія, збір, надра, облік, оподаткування, право, ресурси, рівновага.*  
*Key words: cost, environment, ecology, collection, minerals, accounting, taxation, law, resources, balance.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності українського народу [1, с. 7]. Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону. Власність зобов'язує. Власність не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству. Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом.

Відносини у сфері охорони, використання, та відтворення рослинного світу регулюються Конституцією України, Законами України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25 червня 1992 року, "Про рослинний світ" від 9 квітня 1999 року, "Про Червону книгу України" від 7 лютого 2002 року, постановами Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про зелену Україну" 29 серпня 2002 року, "Про затвердження порядку ведення державного обліку і кадастру рос-

линного світу" від 22 лютого 2002 року та іншими правовими актами. Не дивлячись на цілу низку прийнятих законів про збереження довкілля, в Україні існує екологічна криза. З метою отримання відповідного зиску від економічної діяльності потужні виробничі підприємства, агропромисловий комплекс, лісові та водні господарства України не дотримуються екологічної рівноваги. Руйнівний вплив шкідливих речовин на природне середовище вже добре відомий. У природному середовищі все взаємопов'язано. Тому нами пропонується теза збереження навколишнього природного середовища.

$$\sum_{i,j}^n Q - \Delta Q \leftrightarrow \left( \sum_{i,j}^n Q - \Delta Q \right) + m \quad (1),$$

де  $\sum_{i,j}^n Q$  — запаси ресурсів існуючих у природі;

$\Delta Q$  — кількість ресурсів, які забрані у природі;

$M$  — кількість ресурсів у перетвореному стані відданих природі.

У кожному разі взятому у природному середовищі визначеної кількості, ресурсів має бути повернуто йому в

тій же кількості в якій брали, або у перетвореному стані без шкідливого впливу на оточуюче нас середовище [10]. Щоб використовувалися вимоги цього правила, необхідно підвищувати рівень еколого-правової освіти серед працюючого населення, закладах освіти та виховання відповідно до змісту екологічного права.

Будь-які широкомасштабні втручання в природні екосистеми обернуть доквілля кризовими наслідками. Функціями держави є її основні напрями та види діяльності, які визначають призначення держави. Сутність екологічної функції держави полягає у врегулюванні природокористування з метою додання йому економічно раціонального, екологічно безпечного і соціально орієнтованого напрямку. Основними цілями екологічної функції держави є: охорона навколишнього середовища існування людини, забезпечення екологічної безпеки для життя і здоров'я громадян, створення сприятливих умов для здійснення ними своїх екологічних прав та надання гарантій їх реалізації. Екологічна функція держави реалізується через відповідні економічні, організаційні, ідеологічні та правові механізми. Правовий механізм реалізації екологічної функції держави в основі має діяти завжди функціонування права.

## МЕТА СТАТТІ

Мета статті — проаналізувати екологічні витрати з урахуванням впливу правового механізму реалізації екологічної функції держави, здійснення обліку та екологічного оподаткування в Україні. За результатами досліджень надати пропозиції щодо покращення екологічного обліку та екологічного оподаткування.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Екологічне право як самостійна галузь вітчизняного права є сукупністю правових норм, встановлених і гарантованих державою, що регулюють суспільні відносини у сфері використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища, з метою захисту екологічних прав і свобод громадян, забезпечення екологічної безпеки суспільства та екологічних інтересів нинішніх і майбутніх поколінь людей у якісному стані довкілля [5, с. 31]. На думку професора В.І. Андрейцева, екологічне право є комплексною галуззю права, тому що містить у собі норми природоресурсного, природоохоронного й антропогенного права, що з прийняттям базового екологічного закону спостерігається новий етап у розвитку екологічного права, яке об'єднує природоресурсні, природоохоронні (середовищезахисні) та екобезпечні відносини [5, с. 30].

На нашу думку, оскільки навколишній природний простір дав право людству користуватися природним благом, то людство користується природним благом з відповідними порушеннями, що призводить до, так званої, екологічної катастрофи. Тому для захисту і відтворення природного середовища майже у всіх країнах світу, в тому числі і в Україні, виникло юридичне екологічне право, яке регулює екологічні відносини у суспільстві. Важлива роль у регулюванні екологічних відносин належить принципам екологічного права. Принципи екологічного права — це системоутворюючі ідеї й основні засади, що закріплені в екологічних концепціях, загальноправових доктринах, джерелах та нормах екологічного законодавства і права, які спрямовані на досягнення цілей екологічної політики держави та реалізується в екологічних суспільних відносинах [5, с. 34]. Зазначимо, що поряд з адміністративним і цивільним правом, охоронну функцію стосовно екологічних об'єктів виконує кримінальне право. Його норми закріплюють склади екологічних злочинів, як види суспільно небезпечних діянь, що завдають найбільшої шкоди об'єктам екологічного права. Чинний Кримінальний кодекс виділяє їх в окремий розділ Особливої частини з назвою "Злочини проти довкілля" і закріплює у даний час кримінальну відповідальність за скоєння таких злочинів у понад 20 статтях.

Важливим спеціальним законом як джерелом екологічного права є Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища". Він визначає правові, економічні і соціальні основи організації охорони навколишнього природного середовища як єдино-

го, інтегрованого об'єкта екологічних відносин. Крім цього, вказаний закон по суті заклав правову основу для розвитку усієї системи галузевого екологічного законодавства та для подальшого вдосконалення поресурсових нормативно-правових актів, які існували до його прийняття. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" складається з преамбули та 16 розділів, що включають 72 статті. В цілому він охоплює загальні та найбільш важливі відносини у сфері охорони навколишнього природного середовища. Оскільки суспільство користується дарами природи і використовує їх на свій розсуд, то тоді має діяти екологічне право на еколого-економічний та бухгалтерський облік у системі екології.

На сучасному етапі в Україні використовується господарський облік, який вивчає: оперативний облік, бухгалтерський облік, статистичний облік, фінансовий облік, податковий та управлінський облік. Як бачимо, до господарського обліку не включено екологічний облік. На нашу думку, саме він може бути рушійним методом обліку витрат на охорону навколишнього середовища та визначення такого підходу до явищ господарської діяльності підприємств, розгляду всіх засобів і процесів у безпосередньому їх русі й розвитку, єдності, взаємозв'язку та взаємоузгодженні. Мова йдеться про облік витрат на підприємстві, слід, у першу чергу, розрізнити облік фактичних (минулих) і планових (майбутніх) витрат.

Екологічний облік повинен виявляти та відображати у грошовій формі зовнішні ефекти (витрати). Вирішення цієї проблеми можливе за умови використання двох різних підходів:

1) внесення уточнень до системи традиційного обліку, перш за все, більш детальним і диференційованим відображенням екологічних аспектів підприємства, включаючи всі витрати на проведення природоохоронних заходів, а також змін, що викликаються ними, у бухгалтерському балансі підприємства (назвемо його диференційовання фінансової звітності);

2) реорганізація та розширення обліку, у тому числі за допомогою складання екобалансів для більш повного відображення (з урахуванням часового аспекту) зовнішніх екологічних витрат, як і ефектів виробничої діяльності (назвемо його розширенням фінансової звітності).

У першому випадку, тобто під час уточнення (диференційовання) традиційного обліку, перед річним звітом ставиться завдання більш повного відображення конкретних форм впливу екологічного менеджменту на майно та прибутковість підприємства. При обліку витрат необхідне диференційоване відображення екологічних витрат за їх видами й місцем виникнення. Калькуляція витрат для окремих виробів або послуг також може служити відображенням частини витрат та обороту, обумовленого екологічними аспектами. Подібні обчислювальні операції пов'язані із загальними проблемами обліку (облік постійних витрат, підбір базових величин, перенесення витрат тощо). Цей підхід може більш точно виявити екологічні витрати й використати одержані дані під час взаємовідносин із зовнішніми інвесторами. Крім того, у рамках проведення підприємством застережної екологічної політики цей підхід дозволяє знайти резерви та мінімізувати витрати на ОНС.

У другому підході йдеться про реорганізацію й розширення обліку в цілях його використання як інструменту активного екологічного менеджменту. Традиційний облік практично не пристосований для цієї мети. Щоб привести його у відповідність до нових вимог, його необхідно істотно доповнити, зокрема, через визначення нових об'єктів обліку, а також формулювання нових цілей обліку й інших показників. Облік повинен по можливості повно відображати позитивні та негативні зовнішні ефекти, що викликаються виробничою діяльністю або виробленою підприємством продукцією. У центрі невирішених питань стоять проблеми оцінки й агрегації екологічних даних, включаючи ефекти впливу на навколишнє природне середовище, що є якісно різномірними й не піддаються "простому" підсумовуванню.

Але перш ніж передбачити екологічні витрати на підприємствах необхідно відновити і відповідними служ-

бами здійснювати щоденне спостереження, фіксувати це у комп'ютері за формами журналів ППД-1, ППД-2, ППД-3 (форма ППД — означає: первинна природоохоронна документація). Форма ППД-1 має вестись щоденно, форма ППД-2 має вестись один раз у неділю керівниками цехів, а форма ППД-3 — 1 раз у місяць технічним директором, або головним інженером підприємства. Для обліку стану навколишнього середовища мають застосовуватись інструментальні способи і методи виміру та за відповідними затвердженими методами здійснювати підрахунки фактичного стану довкілля. Це так званий трьохступеневий метод контролю і обліку на підприємстві. Його також можна віднести і до управління станом довкілля на діючому підприємстві. Управління екологічними витратами залежить від достатнього їх обліково-аналітичного забезпечення. Але при цьому при формуванні інформації в обліку і звітності є деякі проблеми. Так, не розроблено методологічний інструментарій для практичного ведення обліку витрат і результатів природоохоронних заходів на підприємствах. Тому, актуальним є впровадження на всіх підприємствах системи екологічно орієнтованого обліку, продуктом якого є інформація про взаємодію підприємства із довкіллям.

Дуже важливим в цьому, за думкою деяких науковців, є уточнення облікової політики підприємства, виокремлення основних груп екологічних витрат, формування складу статті "Екологічні витрати" у собівартості продукції (для правильного обліку екологічних витрат і раціональної його організації); застосування карток обліку операційних та інвестиційних витрат (для обліку за центрами витрат і природоохоронними заходами), відомості обліку сукупних екологічних витрат (для узагальнення інформації), відомості аналітичного обліку екологічних зобов'язань (для підвищення аналітичності інформації), застосування аналітичних рахунків для обліку екологічних витрат; розробка методичних рекомендацій щодо обліку та виконання комплексного аналізу екологічних витрат, застосування показника ефективності екологічних витрат (для розробки результативних природоохоронних проектів). (Кондратюк О.М.).

Для надання зовнішнім користувачам екологічної інформації, яка має вплив на інвестиційні рішення, необхідно вдосконалювати структуру фінансової звітності, зокрема балансу підприємства. Для цього було б доцільно відображати в першому розділі активу баланс підприємства (Звіті про фінансовий стан) разом із статтями основних засобів відомості про основні засоби природоохоронного призначення (наприклад, очисні споруди), про незавершене будівництво об'єктів природоохоронного призначення, про придбані права природокористування, права на забруднення навколишнього середовища, права сумісного користування спорудами для охорони навколишнього середовища, а також відомості про амортизаційні відрахування по природоохоронному устаткуванню. З цією метою можна виділяти окремим рядком основні засоби природоохоронного призначення, що дозволить отримати інформацію для всебічного аналізу динаміки їх розвитку. Інформацію про основні засоби природоохоронного призначення також важливо деталізувати в примітках до річної звітності. З цією метою облік таких необоротних активів необхідно виділяти в аналітичному обліку і така інформація може бути використана в податковому обліку і статистичній звітності.

У другому розділі активу балансу доцільно відображати для оцінки наявності і залишків екологічно чистих запасів підприємств відповідно до методики відображення інформації в звітності ( додатковим рядком) запаси екологічно чистої готової продукції, вирощеної підприємством, виокремлювати окремим рядком, на виробничих підприємствах — запаси екологічно чистої сировини для виробництва готової продукції, в торговельній мережі — залишок екологічно чистих товарів. З цією метою необхідно вести аналітичний облік такої продукції. І на його основі також у статистичній звітності відображати окремими рядками суми реалізованої екологічно чистої продукції, вартість готової продукції, виготовленої і реалізованої продукції з використанням екологічно чистої продукції. І якщо буде передбачено законодавством, мати

пільги пов'язані з виробництвом, зберіганням і реалізацією такої продукції.

Підприємства згідно зі статутом можуть формувати резервні фонди на погашення втрат від непередбачуваних екологічних катастроф і відображати їх в розділі "Власний капітал". Такий екологічний капітал може бути джерелом фінансування екологічних капітальних вкладень і дозволить оцінювати діяльність підприємства, його економічну стабільність і інвестиційну привабливість.

З метою контролю за використанням позикових коштів у розділах довгострокових і короткострокових зобов'язань варто виділяти кошти від незалежних фондів на природоохоронні цілі. Також виокремлення коштів за урядовими програмами дозволить ефективно вести контроль за їх використанням.

Для визначення впливу екологічної діяльності на діяльність підприємства в цілому необхідно виділяти в Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) окремим рядком доходи від реалізації екологічно чистої продукції і собівартість такої продукції.

До інших екологічних доходів можна віднести і потім виділяти в звітності доходи від прийняття на себе (надання в користування) відходів інших виробництв, доходи від продажу, вибуття об'єктів основних засобів, пов'язаних із природоохоронною діяльністю. А виручку від торгівлі дозволами на забруднення навколишнього середовища виділяти окремим рядком.

До екологічних витрат можна віднести і окремо виділити витрати на придбання екологічно чистої сировини; оплату праці за виконану роботу пов'язану з охороною навколишнього середовища; амортизаційні відрахування природоохоронного устаткування; пені, штрафи, виплачені державі за наднормативні викиди забруднюючих речовин; пені за прострочені позики, видані на природоохоронні цілі; збитки від продажу, вибуття об'єктів основних засобів, пов'язаних із природоохоронною діяльністю; інші витрати на охорону навколишнього середовища.

Також необхідно окремо вести облік фінансових витрат, що виникають у результаті обслуговування отриманих кредитів для здійснення екологічної діяльності.

Ми згодні з думкою д. е. н., професора Наталі Малюги та докторанта Ірини Замули із Житомирського державного технологічного університету про представлені об'єкти аналітичного обліку екологічних витрат суб'єкта господарювання (див. таблицю 1) [2, с. 39].

Елементами організації бухгалтерського обліку екологічних витрат є:

1. У частині техніки ведення бухгалтерського обліку:
  - первинні документи, облікові реєстри, порядок документообігу;
  - робочий план рахунків з виділенням аналітичних рахунків;
  - програмне забезпечення обліку;
  - терміни надання та користувачі внутрішньої звітності.
2. У частині методичного забезпечення бухгалтерського обліку:
  - порядок визнання, оцінки, включення до собівартості екологічних витрат;
  - порядок розподілу загальновиробничих екологічних витрат.

Ведення синтетичного обліку екологічних витрат повинно ґрунтуватися на галузевих особливостях та специфіці діяльності конкретного підприємства.

Згідно з П(С)БО 16 "Витрати" витрати на охорону навколишнього природного середовища передбачено включати до загальновиробничих витрат. Вважаємо, що залежно від виду екологічних витрат їх необхідно обліковувати на рахунках 15 "Капітальні інвестиції", 23 "Виробництво", 91 "Загальновиробничі витрати", 92 "Адміністративні витрати", 94 "Інші витрати операційної діяльності".

Основним елементом організації бухгалтерського обліку екологічних витрат є визначення об'єктів аналітичного обліку, які залежать від ступеня впливу суб'єкта господарювання на навколишнє природне середовище, і напрямів здійснюваної екологічної діяльності. В основу вибору об'єктів аналітичного обліку екологічних витрат запропоновано покласти розроблену класифікацію з деталізацією кожного виду витрат (таблиця 1).

Наведені рахунки за дебетом і кредитом кореспондують з іншими рахунками залежно від змісту господарської операції, що відбулася, згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Ведення бухгалтерського обліку екологічних витрат у запропонованих розрізах аналітичного обліку дасть змогу:

- ефективно управляти екологічними витратами;
- здійснювати аналіз екологічних витрат;
- формувати достовірну інформацію для національної екологічної статистики;
- здійснювати моніторинг стану довкілля.

По-друге, у діючій практиці господарювання екологічні витрати обліковуються, а отже, і розподіляються та списуються за загальноприйнятою методикою без урахування їх особливостей. Так, розподіл екологічних витрат, які за економічною сутністю є змінними загальнови-робничими, здійснюється пропорційно до заробітної плати працівників основного виробництва. Зазначену методику не доцільно застосовувати до екологічних витрат, у зв'язку з тим, що такі витрати залежать від обсягу та складності відновлення порушеного навколишнього природного середовища, а не від трудомісткості процесів операційної діяльності підприємства. Тому вважаємо за доцільне розподіляти змінні загальнови-робничі екологічні витрати пропорційно до вартості робіт з відновлення порушеного навколишнього природного середовища, що позитивно впливатиме на процес ціноутворення на продукцію підприємства.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку необхідно передбачити рахунки, що відображають:

- виручку від продажу відходів;
- витрати на придбання екологічно чистої сировини;
- зарплату та премії за діяльність у сфері охорони навколишнього середовища;
- серед них амортизаційні відрахування природоохоронного устаткування;
- інші витрати на охорону навколишнього середовища.

Під час обліку довгострокових інвестицій разом із виділенням таких спеціальних видів інвестицій (вкладень у позаоб'єктивні активи), як придбання земельних ділянок і придбання об'єктів природокористування, доцільно також відображати природоохоронні інвестиції в галузевому розрізі. Важливими є й ті зміни, які доцільно внести в систему обліку витрат на виробництво.

Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які прямо чи опосередковано впливають на економічні показники його діяльності. Сума таких витрат у більшості підприємств значна, але на сьогодні бухгалтерський облік екологічних витрат ведеться безсистемно, вони не виокремлюються із загальної сукупності витрат. При існуючій організації бухгалтерського обліку це не дає змоги отримати достовірні дані про розміри, напрями та види природоохоронних витрат підприємств.

Якщо існують два підприємства, які випускають однакову продукцію і одне з них випускає продукцію із нижчою собівартістю виграє в конкурентній боротьбі, то це є несправедливо, оскільки зазначене підприємство витрачає значні кошти на ліквідування забруднення природного середовища. Тому витрати такого підприємства у бухгалтерському обліку неправильно, ці витрати необхідно було б відобразити у повному обсязі. У практиці господарювання відсутній поділ витрат на охорону природи і природокористування, отже, відсутня інформація щодо цих двох видів діяльності. Тому важливим є визначення порядку формування й подання інформації про екологічні витрати підприємств [2, с. 35].

Згідно з Рекомендаціями щодо складання та заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати "Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи" до поточних природоохоронних витрат включають такі елементи:

- вартість матеріалів і покупних напівфабрикатів;

— вартість палива та енергії, які спожиті в процесі функціонування природоохоронних засобів, та інших робіт природоохоронного характеру;

— оплату праці (основну та додаткову);

— витрати на утримання та експлуатацію засобів природоохоронного призначення, включаючи амортизацію й витрати на поточний ремонт;

— цехові та загальні по підприємству (експлуатаційні) витрати;

— витрати на охорону праці працівників, які зайняті природоохоронною роботою;

— витрати, пов'язані із спільним використанням підприємствами та організаціями регіону об'єктів природоохоронного призначення, і платежі за надані підприємству (організації) природоохоронні послуги.

У додатку до цих Рекомендацій наведено основні напрями природоохоронних витрат:

- 1) охорона та раціональне використання водних ресурсів;
- 2) охорона атмосферного повітря;
- 3) охорона та раціональне використання земель;
- 4) охорона та раціональне використання мінеральних ресурсів;
- 5) охорона та збереження природно-заповідного фонду;
- 6) охорона та раціональне використання природних рослинних ресурсів;
- 7) раціональне використання, збереження та знешкодження відходів виробництва та побутових відходів;
- 8) охорона та раціональне використання ресурсів тваринного світу.

Згідно з Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості до природоохоронних витрат віднесено:

- витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення (очисних споруд, уловлювачів, фільтрів тощо);
- витрати із самостійного зберігання, переробки та захоронення екологічно небезпечних відходів;
- оплата послуг сторонніх організацій з приймання, зберігання, переробки, захоронення та ліквідації екологічно небезпечних відходів;
- витрати на очищення стічних вод;
- інші види витрат на збереження екологічних систем.

Водночас немає єдиного підходу до визначення поняття "екологічні витрати" (навіть в одному нормативному документі — Рекомендації щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати "Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи" зустрічаються поняття "екологічні витрати", "витрати на охорону природи", "природоохоронні витрати"), не запропоновано класифікації та бухгалтерського відображення екологічних витрат, тому окреслені питання залишаються невирішеними.

Наслідком різноманітності підходів до тлумачення й класифікації витрат, пов'язаних із екологічною діяльністю підприємства, є застосування в економічній літературі понять "екологічні витрати" і "природоохоронні витрати" як синонімів. З огляду на те, що поняття "екологія" передбачає і використання, і охорону людиною навколишнього природного середовища, поняття "екологічні витрати" є ширшим, ніж поняття "природоохоронні витрати".

Екологічними витратами підприємства є всі витрати, пов'язані зі здійсненням екологічної діяльності

Виходячи із великої кількості класифікацій, які неоднорідні, але певною мірою тотожні, пропонуємо групувати екологічні витрати за такими ознаками: види діяльності та характер впливу на навколишнє природне середовище.

Екологічні витрати поділяються за видами діяльності та за характером впливу на навколишнє природне середовище.

За видами діяльності поділяються на:

- операційні та інвестиційні;
- до експлуатаційних відносяться:
- витрати із забезпечення природними ресурсами;

Таблиця 1. Об'єкти аналітичного обліку екологічних витрат суб'єкта господарювання

Код синте-тичного рахунку	Об'єкти аналітичного обліку			
2391, 92, 94	Операційні		Витрати із забезпечення природними ресурсами	Витрати на геологорозвідувальні роботи. Плата за землю. Плата за спеціальне використання природних ресурсів. Інші витрати
			Витрати з відновлення природних ресурсів	Витрати на матеріали, паливо, енергію, основну та додаткову заробітну плату, відрахування у фонди соціального страхування, пов'язані з відновленням природних ресурсів. Витрати на оплату послуг, пов'язаних з відновленням навколишнього природного середовища. Інші витрати
		Експлуатаційні	Витрати з організації екологічної діяльності	Платежі за послуги з екологічної сертифікації. Платежі за проведення екологічної експертизи та аудиту. Платежі за отримання екологічного паспорту. Інші витрати
			Витрати з попередження забруднення	Витрати на науково-дослідні роботи, пов'язані з поточною екологічною діяльністю. Витрати на освіту і підвищення кваліфікації працівників, зайнятих природоохоронною діяльністю. Витрати на утримання природоохоронних об'єктів. Поточний ремонт основних засобів природоохоронного призначення. Витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією основних засобів природоохоронного призначення. Амортизація об'єктів природоохоронного призначення. Витрати, пов'язані з управлінням природоохоронною діяльністю. Витрати, пов'язані зі здійсненням контролю за експлуатацією природоохоронного устаткування і станом навколишнього середовища. Інші витрати
			Витрати з компенсації негативних наслідків забруднення	Компенсаційні платежі державі, юридичним і фізичним особам, що постраждали внаслідок шкідливої діяльності підприємства. Платежі за викиди (скиди) забруднюючих речовин. Платежі за розміщення відходів у межах і понад встановлених лімітів. Витрати з усунення негативних наслідків, спричинених надмірними викидами (скидами) в навколишнє середовище. Інші витрати
			Витрати на переробку та/або утилізацію відходів виробництва	Поточний ремонт та інші витрати, пов'язані з утриманням необоротних активів, призначених для переробки та/або утилізації виробничих відходів. Витрати на збір виробничих відходів. Витрати на транспортування виробничих відходів. Витрати на переробку виробничих відходів. Витрати на утилізацію виробничих відходів. Витрати на зберігання виробничих відходів. Інші витрати
15	Інвестиційні	Експлуатаційні	Витрати з організації екологічної діяльності	Витрати, пов'язані з підвищенням якості продукції. Інші витрати
		Природоохоронні	Витрати з попередження забруднення	Витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення. Витрати на впровадження маловідходних, екологічнобезпечних технологій. Витрати на створення, придбання, реконструкцію, технічне переоснащення обладнання і споруд природоохоронного призначення. Витрати на придбання ліцензій природоохоронного призначення. Інші витрати
			Витрати на переробку та/або утилізацію відходів виробництва	Створення (придбання) основних засобів, призначених для переробки та/або утилізації виробничих відходів. Інші витрати

— витрати з відновлення природних ресурсів;  
— витрати з організації екологічної діяльності до природоохоронних витрат відносяться:  
— витрати з попередження забруднення;  
— витрати з компенсації негативних наслідків забруднення;  
— витрати на переробку та/або утилізацію відходів виробництва.

Операційні екологічні витрати виникають у процесі звичайної діяльності підприємства і пов'язані з використанням природних ресурсів та/або їх охороною.

Інвестиційні екологічні витрати пов'язані зі створенням, придбанням, реконструкцією, модернізацією, технічним переобладнанням, капітальним ремонтом споруд природоохоронного призначення.

За характером впливу на навколишнє природне середовище екологічні витрати пропонуємо поділяти на ек-

сплуатаційні (пов'язані із забезпеченням виробничого процесу природними ресурсами, їх експлуатацією та відновленням) і природоохоронні (пов'язані із заходами щодо охорони навколишнього природного середовища від забруднення).

Природоохоронні витрати не можуть бути оцінені із загальноприйнятих позицій, адже економити на них неможливо, тому контроль рівня природоохоронних витрат має не стільки сприяти пошуку шляхів їх зниження, скільки визначати достатність вкладених засобів на охорону природного середовища.

Наведена класифікація екологічних витрат може бути застосована підприємствами різних форм власності та організаційно-правових форм, що дасть змогу організувати бухгалтерський облік екологічної діяльності та розробити методiku бухгалтерського обліку екологічних витрат суб'єкта господарювання.

Для управління екологічними витратами, забезпечення їх регулювання необхідна інформація про потреби в таких витратах, а також про їх фактичний розмір, що забезпечує бухгалтерський облік. Однак відображення екологічних витрат у системі бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання супроводжується низкою проблем.

У цьому виникає ще одне глобальне запитання, що випливає з принципу відповідності: капіталізувати такі витрати чи ні? Якщо капіталізувати, тобто відобразити їх у балансі як витрати майбутніх років, то прибуток звітного періоду збільшиться і підприємство буде змушене виплатити більш високі дивіденди та податки. Якщо не капіталізувати, то буде порушено один з основних принципів бухгалтерського обліку — відповідності. У цьому разі можливі три підходи: — складається окрема, паралельна традиційній, бухгалтерської звітності, в якій відображують витрати з природоохоронних заходів; — у традиційному бухгалтерському обліку виділяється стаття, в якій накопичуються ці витрати; — усі подібні витрати розподіляються за окремими статтями бухгалтерської звітності. Вже сьогодні бухгалтерам рекомендують складати екобаланси, тобто звітність, що відображує вплив витрат, пов'язаних із природоохоронними заходами. Зважаючи на умови, що існують в Україні, найбільш раціональним для застосування є другий підхід із трьох запропонованих, а саме: виділяти екологічні витрати із інших витрат і обліковувати їх окремо.

У зв'язку з цим необхідно визначити завдання бухгалтерського обліку екологічних витрат.

Виконання наведених завдань забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів інформацією про діяльність підприємства у сфері впливу на навколишнє природне середовище.

Для організації бухгалтерського обліку екологічних витрат необхідно розробити нормативно-правове забезпечення обліку та облікову політику підприємства.

Завдання бухгалтерського обліку екологічних витрат полягають у наступному:

- формування та надання повної, своєчасної та достовірної інформації про екологічні витрати для ефективного управління екологічною діяльністю підприємства: прийняття рішення щодо співпраці та здійснення інвестування в суб'єкт господарювання;

- забезпечення збереження природних ресурсів для суспільства та як сировини для підприємства;

- забезпечення контролю за екологічними витратами підприємства;

- оцінка впливу екологічних чинників на фінансові результати підприємства.

Елементами організації бухгалтерського обліку екологічних витрат є.

1. У частині техніки ведення бухгалтерського обліку:

- первинні документи, облікові реєстри, порядок документообігу;

- робочий план рахунків з виділенням аналітичних рахунків;

- програмне забезпечення обліку;

- терміни надання та користувачі внутрішньої звітності;

2. У частині методичного забезпечення бухгалтерського обліку:

- порядок визнання, оцінки, включення до собівартості екологічних витрат;

- порядок розподілу загальнопромислових екологічних витрат.

Ведення синтетичного обліку екологічних витрат повинно ґрунтуватися на галузевих особливостях та специфіці діяльності конкретного підприємства. Для цього необхідно:

- формувати достовірну інформацію для національної екологічної статистики;

- здійснювати моніторинг стану довкілля.

У діючій практиці господарювання екологічні витрати обліковуються, а отже, і розподіляються та списуються за загальноприйнятою методикою без урахування їх особливостей. Так, розподіл екологічних витрат, які за економічною сутністю є змінними загальнопромисловими, здійснюється пропорційно до заробітної плати працівників основного виробництва. Зазначену методику до-

цільно застосовувати при екологічних витратах у зв'язку з тим, що такі витрати залежать від обсягу та складності відновлення порушеного навколишнього природного середовища, а не від трудомісткості процесів операційної діяльності підприємства. Тому вважається за доцільне розподіляти змінні загальнопромислові екологічні витрати пропорційно до вартості робіт з відновлення порушеного навколишнього природного середовища, що позитивно впливатиме на процес ціноутворення на продукцію підприємства.

Серед основних принципів охорони навколишнього природного середовища, передбачених у ст. 3 Закону "Про охорону навколишнього природного середовища", закріплений принцип безплатності загального та платності спеціального використання природних ресурсів для господарської діяльності. У цій нормі закріплено також принцип встановлення екологічного податку, збору за спеціальне використання води, збору за спеціальне використання лісових ресурсів, плати за користування надрами відповідно до Податкового кодексу.

З моменту прийняття Закону "Про охорону навколишнього природного середовища" його ст. змінювалася декілька разів. Так, з 25 червня 1991 року до 5 березня 1998 року вона була присвячена справленню плати, а з 5 березня 1998 року до грудня 2010 року — внесению збору за спеціальне використання природних ресурсів. Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України" від 2 грудня 2010 року ст. 43 Закону викладена у новій редакції та відтепер присвячена лімітам використання природних ресурсів. З цього часу встановлення нормативів збору і розмірів зборів за використання природних ресурсів виключено з переліку економічних заходів забезпечення охорони довкілля, передбачених ст. 41 Закону "Про охорону навколишнього природного середовища".

Вважається, що справляння плати за використання природних ресурсів все ж таки слід відносити до економічних заходів забезпечення охорони навколишнього природного середовища.

Плата за використання природних ресурсів, по-перше, є джерелом наповнення державного та місцевих бюджетів, а по-друге — стимулює природокористувачів до раціонального використання природних ресурсів, за використання яких вони платять, є засобом підвищення ефективності їх природоохоронної діяльності. При цьому ст. 9 Податкового кодексу передбачає, що до загальнодержавних належать, зокрема, такі податки та збори, як плата за користування надрами, плата за землю, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів. Тому вказані види платежів і слід розглядати як різновиди плати за використання природних ресурсів [5, с. 703].

Плата за землю — загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності. Плати за землю присвячено розділ XIII ПКУ. Платниками податку за землю є: власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі. Об'єктами оподаткування є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні та земельні частки (паї), які перебувають у власності. Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого цим розділом, а також площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Ставки податку за один гектар сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх нормативної грошової оцінки у таких розмірах: для ріллі, сіножатей та пасовищ — 0,1; для багаторічних насаджень — 0,03. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі 1 % від їх нормативної грошової оцінки, за винятком земельних ділянок сільськогосподарських угідь (незалежно від місцезнаходження), земельних ділянок лісгосподарського призначення (незалежно від місцезнаходження), земельних ділянок, наданих підприємствам промисло-

вості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони, розташовані за межами населених пунктів, а також земельних ділянок щодо яких встановлено особливості ставок земельного податку.

Ставки податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких не проведено, встановлюються, наприклад, у таких розмірах: в населених пунктах з чисельністю населення до 3 тис. осіб — 0,24 грн. за м<sup>2</sup>; з чисельністю населення від 500 тис. до 1000 тис. — 2,4 грн. м<sup>2</sup>, при цьому для міст обласного значення застосовується коефіцієнт 2,5; з чисельністю населення від 1000 тис. і більше — 3,36 грн. за м<sup>2</sup>, при цьому для міст обласного значення, м. Києва та м. Севастополь застосовується коефіцієнт 3.

У населених пунктах, віднесених КМУ до курортних, до ставок податку, за значення, застосовуються такі коефіцієнти: на південному узбережжі Автономної Республіки Крим — 3; на південно-східному узбережжі Автономної Республіки Крим — 2,5; на західному узбережжі Автономної Республіки Крим — 2,2; на Чорноморському узбережжі Миколаївської, Одеської та Херсонської областей — 2; у гірських та передгірних районах Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей — 2,3, крім населених пунктів, які, відповідно до законодавства, віднесені до категорії гірських; на узбережжі Азовського моря та в інших курортних місцевостях — 1,5.

Ставки податку за земельні ділянки (за винятком сільськогосподарських угідь та земель лісогосподарського призначення) диференціюють та затверджують відповідні сільські, селищні, міські ради виходячи із ставок податку, функціонального використання та місцезнаходження земельної ділянки, але не більше трикратного розміру цих ставок податку, з урахуванням відповідних коефіцієнтів.

Окремо визначаються ставки податку за земельні ділянки несільськогосподарських угідь, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено. Ставка податку за один гектар несільськогосподарських угідь, зайнятих господарськими будівлями (спорудами), встановлюється у розмірі 5 % від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області. Ставка податку за земельні ділянки, надані садівницьким товариствам, у тому числі зайняті садовими та/або дачними будинками фізичних осіб, встановлюється у розмірі 5 % від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі.

До земельних ділянок, які не підлягають оподаткуванню, відносяться: сільськогосподарські угіддя зон радіоактивно забруднених територій, визначених відповідно до закону такими, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи (зон відчуження, безумовного (обов'язкового) відселення, гарантованого добровільного відселення і посиленого радіоекологічного контролю), і хімічно забруднених сільськогосподарських угідь, на які запроваджено обмеження щодо ведення сільського господарства; землі сільськогосподарських угідь, що перебувають у тимчасовій консервації або у стадії сільськогосподарського освоєння; земельні ділянки державних сортопробувальних станцій і сортодільниць, які використовуються для випробування сортів сільськогосподарських культур; землі дорожнього господарства автомобільних доріг загального користування — землі під проїзною частиною, узбіччям, земляним полотном, декоративним озелененням, резервами, кюветами, мостами, штучними спорудами, тунелями, транспортними розв'язками, водопропускними спорудами, підпирними стінками, шумовими екранами, очисними спорудами і розташованими в межах смуг відведення іншими дорожніми спорудами та обладнанням, а також землі, що знаходяться за межами смуг відведення, якщо на них розміщені споруди, що забезпечують функціонування автомобільних доріг; земельні ділянки сільськогосподарських підприємств усіх форм власності та фермерських (селянських) господарств, зайняті молодими садами, ягідниками та виноградниками до вступу їх у пору плодоношення, а також гібридними насадженнями, генофондовими колекціями та розсадниками багаторічних плодкових насаджень; земельні ділянки кладовищ, крематоріїв та колумбаріїв.

Орендна плата за землю здійснюється на підставі договору оренди земельної ділянки. Платником орендної плати є орендар земельної ділянки. Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, надана в оренду. Розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем. Розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути меншою: для земель сільськогосподарського призначення — розміру земельного податку, що встановлюється ПКУ; для інших категорій земель — трикратного розміру земельного податку, що встановлюється ПКУ; не може перевищувати: для земельних ділянок, наданих для розміщення, будівництва, обслуговування та експлуатації об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії, включаючи технологічну інфраструктуру таких об'єктів (виробничі приміщення, бази, розподільчі пункти (пристрої), електричні підстанції, електричні мережі), — 3% нормативної грошової оцінки; для земельних ділянок, які перебувають у державній або комунальній власності та надані для будівництва та/або експлуатації аеродромів — чотири-кратний розмір земельного податку, що встановлюється цим розділом; для інших земельних ділянок, наданих в оренду, — 12% нормативної грошової оцінки; однак, може бути більшою граничного розміру орендної плати, ніж зазначений, у разі визначення орендаря на конкурентних засадах. Плата за суборенду земельних ділянок не може перевищувати орендної плати.

Плата за користування надрами — загальнодержавний платіж, який справляється у вигляді: плати за користування надрами для видобування корисних копалин і плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин. Правовому регулюванню плати за користування надрами присвячений розділ XI ПКУ [5].

Об'єктом оподаткування плати за користування надрами для видобування корисних копалин по кожній наданій в користування ділянці надр, що визначена у відповідному спеціальному дозволі, є обсяг видобутої у податковому (звітному) періоді корисної копалини (мінеральної сировини) або обсяг погашених у податковому (звітному) періоді запасів корисних копалин. До об'єкта оподаткування належать: обсяг корисної копалини (мінеральної сировини), видобутої з надр на території України, її континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони, у тому числі обсяг мінеральної сировини, що утворюється в результаті виконання первинної переробки, що провадиться іншими ніж платник суб'єктами господарювання на умовах господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною; обсяг корисної копалини (мінеральної сировини), видобутої (виученої) з відходів (втратах, хвостів тощо) гірничодобувного виробництва, у тому числі обсяг мінеральної сировини, що утворюється в результаті виконання первинної переробки, що провадиться іншими ніж платник суб'єктами господарювання на умовах господарських договорів про послуги з давальницькою сировиною, якщо для її видобутку відповідно до законодавства необхідно отримати спеціальний дозвіл; обсяг погашених запасів корисних копалин.

Розділ XI ПКУ також передбачає перелік об'єктів, не належать оподаткуванню [5, с. 707].

За користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, ставки плати встановлюються окремо для кожного виду користування надрами у гривнях до одиниці виміру залежно від корисних властивостей надр і ступеня екологічної безпеки під час їх використання. Так, наприклад, ставка плати за використання підземного простору надр — пористих чи тріщинуватих геологічних утворень для зберігання газоподібних продуктів становить 0,23 грн. за 1000 м<sup>3</sup> активного об'єму, а за використання підземного простору спеціально створених та існуючих гірничих виробок для витримання виноматеріалів та зберігання винопродукції 0,64 грн. за м<sup>2</sup>.

Збір за спеціальне використання води — загальнодержавний збір, який справляється за спеціальне: використання води водних об'єктів; використання води, отрима-

ної від інших водокористувачів; використання води без її вилучення з водних об'єктів для потреб гідроенергетики і водного транспорту; використання води для потреб рибництва. Збору за спеціальне використання води присвячено розділ XVI ПКУ.

Ставки збору за спеціальне використання поверхневих вод, зокрема Дніпра на північ від м. Києва, встановлюються у розмірі 26,97 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Дніпра на південь від м. Києва — у розмірі 25,65 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Дністра — 16,16 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Сіверського Дінця — 52,60 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Дунаю — 10,82 грн. за 100 м<sup>3</sup> тощо. Ставка збору за використання підземних вод, наприклад Автономної республіки Крим, складає 49,87 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Вінницької області — 43,11 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Верховинського району Івано-Франківської області — 67,42 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Одеської області — 47,20 грн. за 100 м<sup>3</sup>, Харківської області — 40,44 грн. за 100 м<sup>3</sup>.

Ставка збору за спеціальне використання води для потреб гідроенергетики становить 5,24 грн. за 10 000 м<sup>3</sup> води, пропущеної через турбіни гідроелектростанцій. Ставки збору за спеціальне використання поверхневих вод для потреб водного транспорту з усіх річок, крім Дунаю, становлять: для вантажного самохідного і несамохідного флоту, що експлуатується, — 0,09 грн. за 1 тоннаж-добу експлуатації; для пасажирського флоту, що експлуатується, — 0,01 грн. за 1 місце-добу експлуатації.

Ставки збору за спеціальне використання води для потреб рибництва становлять 27,52 грн. за 10 000 м<sup>3</sup> поверхневої води; 33,09 грн. за 10 000 м<sup>3</sup> підземної води. Ставки збору за спеціальне використання води, яка входить виключно до складу напоїв, становлять: 25,60 грн. за 1 м<sup>3</sup> поверхневої води; 29,86 грн. за 1 м<sup>3</sup> підземної води. Ставка збору за спеціальне використання шахтної, кар'єрної та дренажної води становить 5,93 грн. за 100 м<sup>3</sup> води.

Для теплоелектростанцій з прямою системою водопостачання збір за фактичний обсяг води, що пропускається через конденсатори турбін для охолодження, обчислюється із застосуванням коефіцієнта 0,005. До ставок збору житлово-комунальні підприємства застосовують коефіцієнт 0,3.

Збір за спеціальне використання лісових ресурсів — загальнодержавний збір, який справляється як плата за спеціальне використання лісових ресурсів. Збору за спеціальне використання лісових ресурсів присвячено розділ XVII ПКУ.

Платниками збору є лісокористувачі — юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження з України або виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, фізичні особи (крім фізичних осіб, які мають право безоплатно без видачі спеціального дозволу використовувати лісові ресурси відповідно до лісового законодавства), а також фізичні особи — підприємці, які здійснюють спеціальне використання лісових ресурсів на підставі спеціального дозволу (лісорубного квитка або лісового квитка) або відповідно до умов договору довгострокового тимчасового користування лісами.

Об'єктом оподаткування збором є: деревина, заготовлена в порядку рубок головного користування; деревина, заготовлена під час проведення заходів щодо поліпшення якісного складу лісів, їх оздоровлення, посилення захисних властивостей (у деревостанах віком понад 40 років — рубки догляду за лісом, вибіркові санітарні рубки, вибіркові лісовідновні рубки, рубки, пов'язані з реконструкцією, ландшафтні рубки і рубки переформування; незалежно від віку деревостанів — суцільні санітарні та суцільні лісовідновні рубки); з розчищення лісових ділянок, закритих лісовою рослинністю, у зв'язку з будівництвом гідровузлів, трубопроводів, шляхів тощо; другорядні лісові матеріали (заготівля живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені, деревних соків та інших другорядних лісових матеріалів, передбачених нормативно-правовими актами з ведення лісового господарства); побічні лісові користування (заготівля сіна, випасання худоби, заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, збирання лісової підстилки, заготівля очерету та інших побічних лісових користувань, передбачених нор-

мативно-правовими актами з ведення лісового господарства); використання корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей та проведення науково-дослідних робіт.

Збір за користування радіочастотним ресурсом України — загальнодержавний збір, який справляється як плата за користування радіочастотним ресурсом України. Збору за користування радіочастотним ресурсом України присвячено розділ XV ПКУ.

Платниками збору є загальні користувачі радіочастотного ресурсу України, визначені законодавством про радіочастотний ресурс, які користуються радіочастотним ресурсом України в межах виділеної частини смуг радіочастот загального користування.

Об'єктом оподаткування збором є ширина смуги радіочастот, що визначається як частина смуги радіочастот загального користування у відповідному регіоні та зазначена в ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України або в дозволі на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою для технологічних користувачів та користувачів, які користуються радіочастотним ресурсом для розповсюдження теледіагностичних програм. Ставки збору визначаються ст. 320 ПКУ, а саме: за радіорелейний зв'язок фіксованої радіослужби за 1 МГц смуги радіочастот ставка збору складає 0,36 грн. на місяць, радіозв'язок фіксованої, рухомої сухопутної та морської радіослужб — 347,75 грн. на місяць, стільниковий радіозв'язок — 8 666,30 грн. на місяць тощо.

Суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), обчислюються платниками податку самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок податку за формулою [9, с. 434].

$$P_{BC} = \sum_{i=1}^n (M_i H_{III}) \quad (2),$$

де  $M_i$  — фактичний обсяг викиду  $i$ -ої забруднюючої речовини в тоннах (т);

$H_{III}$  — ставки податку в поточному році за тонну  $i$ -ої забруднюючої речовини, грн.

Сума податку, що справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення ( $P_{вп}$ ), обчислюється податковими агентами самостійно щокварталу виходячи з фактично реалізованого палива та ставок податку за формулою:

$$P_{ВП} = \sum_{i=1}^n M_i H_{III} \quad (3),$$

де  $M_i$  — кількість фактично реалізованого палива  $i$ -го виду в тоннах (т);

$H_{III}$  — ставки податку в поточному році за тонну  $i$ -го виду палива, грн.

Суми податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (Пс), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів скидів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$P_C = \sum_{i=1}^n (M_{II} H_{III} K_{OC}) \quad (4),$$

де  $M_{II}$  — обсяг скиду  $i$ -ої забруднюючої речовини в тоннах (т);

$H_{III}$  — ставки податку в поточному році за тонну  $i$ -го виду забруднюючої речовини, грн.;

$K_{OC}$  — коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку дорівнює 1).

Сума податку, яка справляється за розміщення відходів ( $P_{PB}$ ), обчислюється платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$P_{PB} = \sum_{i=1}^n (H_{III} M_{II} K_T K_O) \quad (5),$$

де  $H_{ni}$  — ставки податку в поточному році за тону і-го виду відходів, грн.;

$M_{ni}$  — обсяг відходів і-го виду в тоннах (т);

$K_r$  — коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів і який наведено у пункті 246.5 статті 246 Податкового кодексу України станом на 10 грудня 2010 року.

Враховуючи дифузійний зв'язок між окремими компонентами простору визначення повної вартості згублень біосфери у регіоні ( $\Sigma$ ), який може розглядатися, пропонуємо визначати за допомогою формули:

$$C = \sum_{j=1}^m \int_0^T dt \int_{\Sigma_j} P_o^j \varphi^j d\Sigma \quad (6),$$

де  $C$  — вартість згублень біосфери від порушення природоохоронного законодавства, тис. грн.;

$m$  — маса забруднюючої речовини, т;

$T$  — період дії забруднюючої речовини, год.;

$P_o^j$  — вартість згубленої компоненти біосфери від дифузійного впливу шкідливих аерозолів, тис. грн.;

$\varphi^j$  — концентрація забруднень біосфери, г/м<sup>3</sup>;

$d\Sigma$  — частка території регіону, який розглядається, м<sup>2</sup>;

$t$  — вектор часу;

$j$  — інгредієнт, який забруднює біосферу.

Здійснивши відповідні дослідження та маючи цю формулу, ми зможемо зорієнтуватися на визначенні вартості збитків від сплачення податків від дифузійного забруднення в регіоні.

## ВИСНОВОК

Довкілля — спільний капітал планети. Найбільшим фактором забруднення навколишнього природного середовища є, звичайно, фізична енергія у відходах. Видатний представник класичної школи — Дж. С. Мілль вважав, що ринкова економіка не забезпечує необхідного добробуту і рівноваги як розвитку економічних відносин у суспільстві. На наш погляд, не забезпечує рівноваги і в природному середовищі (довкіллі), природне середовище не може відновлюватись. Сьогодні реалізація Концепції сталого розвитку здійснюється в межах неокласичної економіки екологічної економії, що базується на вченнях неомальтузіанської школи та фізичної економії. Екологічно збалансованим розвитком держави має бути зниження природомісткості економіки.

Екологічні витрати — це витрати, пов'язані зі здійсненням екологічної діяльності; вони відрізняються від інших витрат підприємства і залежать від сфери його діяльності та ступеня впливу на навколишнє природне середовище.

Для бухгалтерського відображення екологічні витрати доцільно поділяти за двома ознаками: за видами діяльності та за характером впливу на навколишнє природне середовище, що дасть змогу організувати спостереження за екологічною діяльністю та розробити методику їх бухгалтерського обліку. Найбільш доцільним є виділення у традиційному бухгалтерському обліку статті, яка накопичує екологічні витрати, а також застосовувати запропоновані об'єкти аналітичного обліку згідно із розробленою класифікацією.

Елементи організації бухгалтерського обліку екологічних витрат слід розглядати в частині методичного забезпечення та техніки ведення бухгалтерського обліку, що спрямовано на забезпечення інформаційних потреб користувачів.

Екологічні витрати, які за сутністю є загальнопромисловими, слід розподіляти пропорційно вартості робіт з відновлення навколишнього природного середовища, яке частково або повністю втратило свої первісні властивості в результаті діяльності підприємства.

Запропонована методика сприятиме вдосконаленню процесу ціноутворення на продукцію підприємства в частині обґрунтованого включення до виробничої собівартості екологічних витрат.

Оскільки держава надає право використовувати довкілля для здійснення виробничих процесів, підприємства мають компенсувати втрати природного середовища та зберігати природне середовище. Підприємства, які впро-

ваджують наукові розробки мають бути звільнені від оподаткування за випущену природоохоронну продукцію.

Екологічне право порівняно молода, але дуже важлива галузь юриспруденції, що розвивається, покликана законодавчо забезпечити права людини на здорове середовище проживання та раціональне природокористування. У зміст освіти шкіл, ліцеїв, технікумів і вищих навчальних закладів належить впровадити обов'язкове вивчення екологічного права.

## Література:

1. Конституція України: Офіційний текст. — К.: КМ Publishing, 2013. — 96 с.
2. Бухгалтерський облік і аудит [Текст]: наук.-практ. журн. — К., 2009. — № 5. — С. 35—41.
3. Дзеркало тижня [Текст]: інформаційно-аналітичний щотижневик. Україна. — К.: СОВ "ДТ УА", 2014. — № 22 (168). — 21—27 червня.
4. Екологічне право України. Особлива частина [Текст]: навч. посіб. / О.М. Шуміло (кер. авт. кол.), В.А. Зуєв, І.В. Бригадир та ін. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 432 с.
5. Екологічне право України [Текст]: підруч. для студ. вищих навч. закладів / За ред. І.І. Каракаша. — Одеса: Фенікс, 2012. — 788 с.
6. Екологічне управління [Текст]: підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський та ін. — К.: Либідь, 2004. — 432 с.
7. Заверуха Н.М., Серебряков В.В., Скиба Ю.А. Основи екології [Текст]: навч. посіб. 2-е вид. / Н.М. Заверуха, В.В. Серебряков, Ю.А. Скиба. — К.: Каравела, 2008. — 304 с.
8. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або "крах проекту"? [Текст]: монографія / В.І. Ляшенко, С.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки промсті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. — Київ, 2015. — 196 с.
9. Податковий кодекс України [Текст]: чинне законодавство станом на 10 грудня 2012 року: (Відповідає офіц. текстові). — К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011. — 584 с.
10. Савченко О.Ф. Економіка, організація і управління раціональним природокористуванням на мікрорівні [Текст]: монографія в 2 ч. / О.Ф. Савченко. — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. — Ч. 1. — 242 с.

## References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Constitution of Ukraine, KМ Publishing, Kyiv, Ukraine.
2. Maliuha, N. and Zamula, I. (2009), "Environmental costs: accounting classification and mapping", Bukhhaltern'kyj oblik i audyt, vol. 5, pp. 35—41.
3. Dzerkalo tyzhnia (2014), "Information-analytical weekly", vol. 22(168).
4. Shumilo, O.M. Zuiev, V.A. and Bryhadyr, I.V. (2012), Ekolohichne pravo Ukrainy. Osoblyva chastyna [Environmental Law of Ukraine. Special section], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
5. Karakasha, I.I. (2012), Ekolohichne pravo Ukrainy [Environmental Law of Ukraine] Feniks, Odessa, Ukraine.
6. Shevchuk, V.Ya. Satalkin, Yu.M. and Biliavs'kyj, H.O. (2004), Ekolohichne upravlinnia [Environmental management], Lybid', Kyiv, Ukraine.
7. Zaverukha, N.M. Serebriakov, V.V. and Skyba, Yu.A. (2008), Osnovy ekolohii [Bases of ecology], Karavela, Kyiv, Ukraine.
8. Liashenko, V.I. (2015), Ukraina XXI: neoindustrial'na derzhava або "krakh proektu"? [Ukraine XXI: neoindustrial country or "collapse of project?"], NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
9. Verkhovna Rada of Ukraine (2011), Tax Code of Ukraine, Alerta Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Savchenko, O.F. (2011), Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia ratsional'nyh pryrodokorystuvanniam na makrorivni [Economics, organization and management of sustainable use of macrolevel], RVV PUET, Poltava, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2015 р.

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

### GENERAL CHARACTERISTICS OF RENT IN AGRICULTURAL BUSINESSES

*У статті аналізуються етапи виникнення поняття "земельна рента", його еволюція. Особливу увагу приділено умовам виникнення та способам обчислення диференціальної земельної ренти в умовах сучасних землеволодінь та значенню земельної ренти у сільськогосподарському виробництві.*

*This article analyzes the stages of emergence of the concept "ground rent", its evolution. Special attention is paid to the conditions of origin and method of calculating the differential land rent in modern land ownership and land rent value of agricultural production.*

*Ключові слова: рента, ціна, державна політика, сільськогосподарське підприємництво, раціональне землекористування.*

*Key words: rent, price, public policy, agricultural entrepreneurship, sustainable land use.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Складовою земельних відносин є рентні відносини, що виникають у сфері сільськогосподарського підприємництва у зв'язку з виробництвом і привласненням додаткового продукту на основі використання землі. Загальновідомо, що ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від багатьох факторів і насамперед від раціонального використання землі, її родючості. Так, підприємці, які намагаються раціонально вести свою діяльність, прагнуть отримувати ренту. Спираючись на цю думку, рента може впливати на збільшення або зменшення ефективності господарювання, зокрема, в аграрному секторі економіки.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві обмежена і вільно не може бути відтворена. Фактор обмеженості земель діє як у просторі, так і в часі. Проте ще більше обмежені земельні ресурси високої природної родючості. Кращі за природною родючістю і розміщенням (по відношенню до пунктів реалізації продукції і постачання) ділянки не можна перемістити в просторі, на відміну від більшості інших засобів виробництва (верстати, машини, транспортні засоби тощо). Тому володіння землями вищої природної продуктивності створює переваги для здійснення сільськогосподарського виробництва. Наявність власності на землю зумовлює отримання землевласником певної частки додаткового продукту у вигляді земельної ренти [7].

#### АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Теорію земельної ренти поділяють на домарксовий і марксовий періоди. Перші спроби з'ясувати її виникнення належать В. Петті, А. Сміту, Дж. Андерсону і Д. Рікардо. Фундамент сучасної теорії заклав Дж. Андерсон, який визначив, що земельна рента виникає не з землі, а з ціни продукту праці і становить надлишок прибутку від обробітку більш родючого ґрунту над прибутком найменш родючої землі.

Марксистська теорія розглядає утворення земельної ренти при капіталізмі як частину додаткової вартості, яка залишається після вирахування середнього прибутку на вкладений капітал і практично залишилася незмінною до цього часу. При соціалізмі існування земельної ренти заперечувалось взагалі. Проте, починаючи вже з 20-их років ХХ століття, низка вчених і практиків відстоювали необхідність її врахування та спря-

мування на потреби суспільства, однак визнання одержала тільки у 60-ті роки минулого століття. Практичне її врахування відбувалося шляхом диференціації закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Це, з одного боку, підтвердило правильність твердження щодо існування земельної ренти, а з іншого — дало можливість, нехай досить наближено, врахувати різницю природних умов сільськогосподарського виробництва і тим самим зменшити їх вплив на результативність господарської діяльності.

Після 1988 р. ціноутворення пішло шляхом встановлення зональних цін із врахуванням затрат у відносно гірших умовах, розмір яких обчислювався з урахуванням якості землі. Тобто держава частково вилучала ренту через зональні ціни, а частково — шляхом прямих рентних платежів за користування землею. Остаточно так і не було знайдено механізму проведення паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Крім цього, вона не сприяла раціональному розміщенню виробництва, стимулювала не стільки абсолютний результат виробництва, скільки співвідношення одержаного результату з досягнутим або плановим [2].

На сьогодні в умова дії ринкових законів в аграрній сфері підходи до визначення земельної ренти відрізняються від вищезгаданих. Так, деякі науковці розглядають земельну ренту як різницю між індивідуальною ціною виробництва і загальною, що визначається гіршими умовами виробництва, тобто землями гіршої якості [6].

В економічній теорії під терміном "земельна рента" прийнято вважати ціну, яка сплачується за використання землі або інших природних ресурсів, що кількісно обмежені. Важливо знати, що земельна рента — це ще не ціна землі (земельної ділянки). Ціна землі — це капіталізована земельна рента. В ній також враховується базова цінність землі як ресурсу, що бере участь у виробництві продукту [1].

Дехто характеризує ренту як вид доходу, регулярно отримуваного від землі, що становить надлишок додаткової вартості відносно середнього прибутку [2].

Інша група економістів розглядає ренту як чек, який надсилається землевласнику, виходячи з того, що вже давно підприємці отримують доходи від передачі землі у користування [4].

Існують і думки, які кардинально відрізняються від загальноприйнятих, але які також варті уваги. Так, деякі

науковці вважають, що "...ціна землі є просто фальшивою соціальною вартістю, звичайною водичкою, що "розбавляє" створену в суспільстві вартість. Це капіталізована земельна рента, сума грошей, яку треба заплатити, щоб мати право привласнювати земельну ренту. Щодо твердження ніби земля має вартість, оскільки на її освоєння і обробіток затрачається праця, то воно безпідставне, оскільки ці затрати включаються у вартість сільськогосподарської продукції" [5].

Науковець вважає, що існування вартості і ціни порушує закон єдності товарного і грошового обігу, суть якого зводиться до того, що вартість, ціна і гроші є різними формами вираження товарних відносин, а тому між ними повинна бути єдність, яка описується формулою (1):

$$\sum_{i=1}^n WiNi = k \sum_{i=1}^n ZiNi = \sum_{i=1}^n GiNi \quad (1),$$

де  $Wi$  — вартість товару;  
 $Ni$  — кількість товарів даної споживчої вартості;  
 $n$  — кількість споживчих вартостей;  
 $k$  — коефіцієнт переведення вартості товару в ціну (вартість грошової одиниці);  
 $Zi$  — ціна товару;  
 $Gi$  — кількість грошей, яку треба заплатити за товар.

Виходячи з цієї формули, вартість товарів тут є об'єктивною величиною, що визначається затратами праці на їх виготовлення, а ціна і маса грошей — похідними від неї, розмір яких, крім затрат праці, залежить від коефіцієнта переведення вартості товару в ціну. Лише за цих умов можна вважати, що ціна — це та кількість грошей, яку потрібно заплатити за товар, а гроші — це та кількість товарів, яку можна придбати за дану суму грошей.

Порушення причинно-наслідкового зв'язку між вартістю, ціною і грошми призводить до встановлення в обігу нової єдності між ними, але вже на основі іншої, зміненої вартості грошової одиниці [5].

Разом з тим, інший науковий погляд також заслуговує на увагу. Адже економічну родючість як результат капіталовкладень у землю, створюють власники землі. Тому перехід до прямих рентних платежів за диференціальної ренти від інших частин чистого доходу посилює економічні важелі управління землекористуванням. Таким чином, земельна рента, на думку науковця, є економічною формою реалізації земельної власності [6].

Враховуючи сказане, варто узагальнити, що земельна рента, на наш погляд, має в своїй основі в першу чергу дохід, який отримує землевласник внаслідок використання належних йому земельних ділянок. Цей дохід може бути мінімальним, якщо він не докладає ніяких зусиль щодо покращення родючості землі, і максимальним за умови ефективного використання землі.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виділяють такі основні різновиди земельної ренти: абсолютна, монопольна, диференціальна та рента в не-сільськогосподарських галузях (остання не має безпосереднього стосунку до напрямку даного дослідження).

Абсолютна земельна рента — це рента, зумовлена монополією приватної власності на землю. Вона утворюється внаслідок того, що держава як власник землі встановила ціну землі і земельний податок на неї. Такий вид монополії на землю породжує абсолютну ренту, що сплачується з усіх видів землі незалежно від її якості. Абсолютна земельна рента не пов'язана з природними й економічними факторами ведення сільськогосподарства, вона зумовлена монополією власності на землю.

На практиці це означає, що власник землі передає свою землю в оренду тільки за плату. Орендна плата знімається із гірших земель, якщо виникає необхідність їх використання. Однією із причин такого становища є обмеження виробництва сільськогосподарської про-

дукції та фактор можливого безробіття в цій місцевості. Воно може бути усунуте при умові, якщо попит на продукцію, що виробляється в даній місцевості, перевищуватиме її виробництво, а відповідно вищі ринкові ціни забезпечать отримання економічного прибутку, що набере форми абсолютної ренти [6].

Причиною утворення абсолютної земельної ренти є монополія приватної власності на землю. На гірших ділянках землевласники не одержують диференціальної ренти, а отже, не реалізують своєї власності, яка втрачає свій економічний зміст, оскільки повинна приносити дохід. Тому землевласники гірших ділянок землі дозволяють її обробляти лише тоді, коли одержать цей дохід, тобто реалізують свою власність на землю. І в цьому підтримують їх землевласники середніх і кращих ділянок землі, утворюючи таким чином монополію приватної власності на землю [5].

З введенням в Україні приватної форми власності на землю, створенням умов для функціонування різних типів підприємств у сільському господарстві, що ґрунтуються на різних формах власності, реально з'явився ґрунт для абсолютної власності як економічної форми реалізації власності на землю. При широкому впровадженні орендних відносин в сільському господарстві частина орендної плати, що виключає плату за робочу силу, засоби виробництва та кредит, і буде мати характер абсолютної земельної ренти [6].

У регіонах з різноманітними природними і кліматичними умовами крім абсолютної існує і монопольна рента, яка являє собою різницю між монопольно високою ціною на рідкісний продукт і суспільною його вартістю. Вона виникає за рахунок суспільства, становить завищену вартість або довільну ціну [6].

Умовами утворення монопольної ренти є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі Закарпаття, Поділля тощо). Для них характерно те, що лише на даних землях і лише в даних природно-кліматичних умовах можливе виробництво сільськогосподарської продукції з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду, яблук, певних видів овочів, тютюну тощо). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обігу нових земель, а постійний і високий попит на цю продукцію не задовольняється, з'являється можливість встановлювати за неї монопольно високі ціни. Різниця між монопольно високою ціною продукту і економічними витратами і є монопольною рентою, що залишається в землевласника. Монопольна земельна рента привласнюється їй тоді, коли власник і землекористувач об'єднані в одній юридичній особі [8].

Диференціальна земельна рента принципово відрізняється від абсолютної та монопольної ренти та має безпосередній стосунок до процесу виробництва у сільському господарстві, тому на ній варто акцентувати більше уваги. Вона характеризується відмінностями в природних умовах, що призводять до того, що при однакових витратах на різних за якістю і розташуванням землях створюється різний обсяг продукції, а відповідно і неоднаковий додатковий дохід, що і є матеріальною основою ренти.

Диференціальна рента виникає не лише як результат відмінностей у родючості земель, а й як наслідок відмінностей у їх розташуванні відносно ринків збуту продукції, транспортних шляхів тощо. Ціни на продукцію залежить від її якості, а якість, у свою чергу, — від швидкості доставки. Отже, місце розташування земельної ділянки створює умови для утворення диференціальної ренти.

Загалом можна сказати, що на диференціальну земельну ренту і диференціальний дохід впливають економічні, організаційно-господарські і природно-історичні чинники (рис. 1).

Згадуючи природно-історичні чинники, можна розглядати їх як об'єктивні (родючість земельних ділянок, їх місцезональне розташування) і суб'єктивні, що залежать в основному від інтенсивності ведення виробничої діяль-

ності суб'єктами господарювання, продуктивності праці у них. Тому за способом утворення диференціальну земельну ренту можна поділити на два види: диференціальну ренту I і диференціальну ренту II.

Рента I утворюється в основному під дією об'єктивних факторів при однакових затратах живої та уречевленої праці, тобто при одному й тому ж рівні інтенсивності ведення господарства. Диференціальна рента II утворюється в основному в результаті дії суб'єктивних факторів на одних і тих самих земельних ділянках, а саме: за інтенсифікації сільськогосподарського виробництва в результаті додаткових вкладень засобів виробництва і праці на рівноцінних за якістю землях.

Оскільки процес інтенсифікації має безперервний характер на землях різної якості, то в практичних умовах досягнути достовірного розмежування між рентою I і рентою II досить складно, хоча при проведенні земельно-оціночних робіт в 70-х роках минулого століття така спроба була. Між факторами, що впливають на утворення обох видів ренти, існує тісний взаємозв'язок. К. Маркс довів, що диференціальна рента II може бути тільки при наявності диференціальної ренти I, що лежить в її основі [8].

Розглядаючи процес утворення диференціальної ренти, слід зауважити, що деякі науковці вважають її фальшивою соціальною вартістю, адже рента утворюється передусім тому, що суспільна ціна виробництва сільськогосподарської продукції визначається не середніми, як у промисловості, а гіршими умовами виробництва. Це призводить до того, що в середніх і кращих умовах виробництва утворюється надприбуток, який і є основою утворення диференціальної ренти. Загальна сума диференціальної ренти дорівнює різниці між грошовою виручкою від реалізації сільськогосподарської продукції і фактичною вартістю цієї продукції [5].

Інша група економістів вважає навпаки — що це вартість, створена вищою продуктивністю праці в середніх і кращих умовах виробництва [3, с. 430—436].

Обидва погляди заслуговують на увагу: перший через те, що диференціальна рента не має у своїй основі відповідних затрат праці, вона є результатом відповідних товарних відносин. Таким чином, науковий погляд може розцінювати її як "несправжню".

Але не можна не погодитися з другою групою економістів, оскільки рента є реальною вартістю, за яку можна придбати будь-який товар. Це й спонукає науковців до пояснення джерела ренти за рахунок вищої продуктивності праці у сільському господарстві.

Оскільки при виконанні земельно-оціночних робіт застосовується термін "диференціальний дохід", що є матеріальною основою диференціальної ренти, створеної на кращих і середніх землях за рахунок вищої продуктивності живої і уречевленої праці, то постає необхідність його розглянути.

У Методиці розробки земельного кадастру в Україні дохід, одержуваний з гектара оцінюваних земель, порівняно з доходом з відносно гірших земель, називався різницеvim або додатковим продуктом (ДП), і визначався як різниця між валовим (ВП) і основним (ОП) продуктами [6]. Іншими словами, весь валовий продукт розчленовується на основний і додатковий. Як вказується у даній методиці,

$$ОП = Z_{\phi} \times OZ_{вих} \quad (2),$$

тобто при вихідній окупності затрат (OZвих) основ-

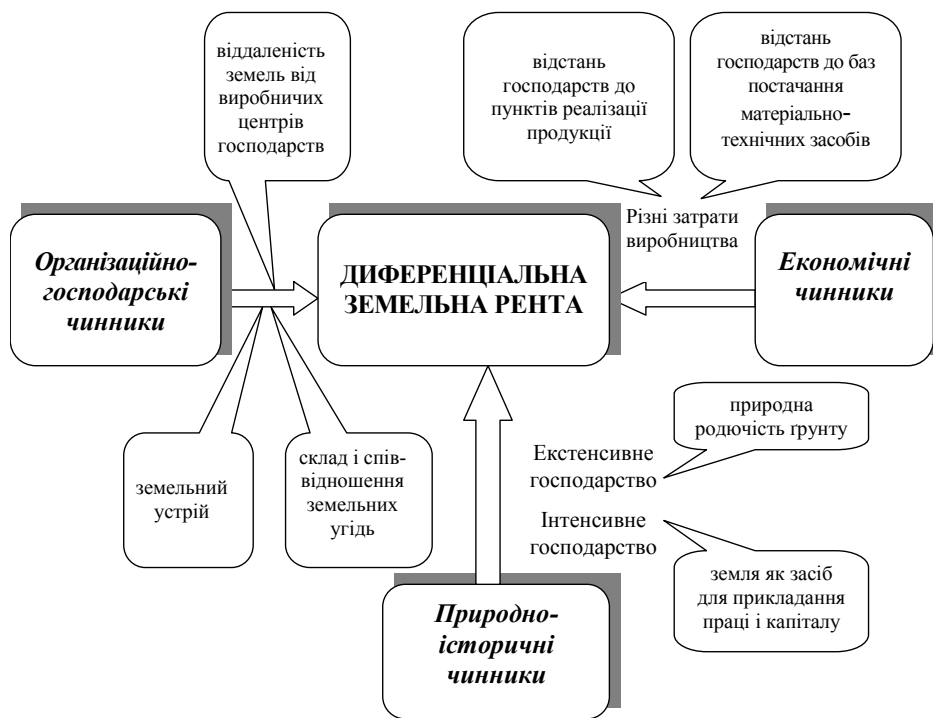


Рис. 1. Чинники, що впливають на формування диференціальної земельної ренти

Джерело: власні опрацювання.

ний продукт за своїм обсягом прямо пропорційний фактичним затратам (Зф). Чим вищі фактичні затрати, тим більшим повинен бути обсяг основного продукту, а отже, тим меншим буде розмір додаткового продукту. Таким чином, додатковий продукт є диференціальним доходом, який диференціює розмір доходу залежно від фактичних затрат [6].

Чим вищі затрати, тим менший диференціальний дохід і навпаки. Сумарний диференціальний дохід (ДД) складається з додаткового продукту I ( $ДП_I$ ) і додаткового продукту II ( $ДП_{II}$ ):

$$ДД = ДП_I + ДП_{II} \quad (3).$$

Диференціальний дохід I — це дохід, одержаний на різноякісних землях порівняно з гіршими землями при однаковому (середньому) рівні затрат живої і уречевленої праці, тобто при однаковому рівні інтенсивності ведення господарства. Він створюється в основному за рахунок об'єктивних чинників (природна родючість, кліматичні умови, рівень ведення господарства) і визначається за формулою:

$$ДП_I = Z_{вих} (OZ_{\phi} - OZ_{вих}) \quad (4).$$

Диференціальний дохід II утворюється за рахунок дії суб'єктивних чинників і в основному за рахунок ефективності капітальних вкладень на землях різної якості, тобто за рахунок інтенсифікації виробництва, і визначається за формулою:

$$ДП_{II} = (Z_{\phi} - Z_{вих}) (OZ_{\phi} - OZ_{вих}) \quad (5).$$

Отже, вивчення диференціальної ренти та диференціального доходу має велике значення в ринкових умовах для наукового обґрунтування земельних відносин як між власниками землі і її орендарями, так і між державою та землевласниками і землекористувачами. Об'єктивне її визначення має вплив на оцінку та ціну землі, земельний податок і плату за землю в умовах регульованої економіки з боку держави (рис. 2).

Якщо розглядати земельні ресурси загалом або як ресурс, що має альтернативу використання, то рента виконує функцію розподілу земель між покупцями. Чим більше земля придатна для запланованої мети її використання, тим вищою буде ставка рентної плати. Ті, хто вважає дану земельну ділянку найпривабливішою для своєї діяльності, запропонують вищу величину ренти, ніж інші.

Прибуток, який отримують землевласники від землекористувачів, і є рентою. Розмір рентної плати за землю варіюється залежно від багатьох факторів, бо навіть дві земельні ділянки можуть різнитися за територією розміщення та продуктивністю (родючістю). За умови функціонування ринку землі у сільському господарстві в першу чергу він визначатиметься на основі співвідношення попиту і пропозиції на земельні ділянки.

Попит на землю виступає єдиним дієвим фактором, що визначає величину земельної ренти, тому його збільшення або зменшення приводить до зміни розміру ренти у бік її збільшення або зменшення, чи її відсутності, коли попит відсутній.

Пропозиція землі на ринку також є особливою, адже вона реальна до певної межі — площу землі понад можливу не можна збільшити навіть в умовах значного підвищення цін на землю. Саме ця особливість пропозиції землі породжує відмінність рентних платежів від інших джерел доходу — заробітної плати, процента і прибутку. За повної нееластичності пропозиції попит на землю на макrorівні є, по суті, єдиним чинником, що визначає величину земельної ренти.

Виходячи зі сказаного, варто зауважити, що земля відрізняється від інших факторів виробництва тим, що її пропозиція носить двоякий характер:

— з однієї сторони, вона є нееластичною, адже загальна пропозиція землі є величиною фіксованою тому що земля — це ресурс, який не можна перемістити з одного місця в інше, збільшити, розширити тощо. Якраз тому й існує земельна рента, що земля не просто кількісно обмежена, а обмежена абсолютно, тобто так, що суспільство не може ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах запропонувати землі більше, ніж її існує взагалі. Саме з цієї причини нееластичність пропозиції землі означає, що в часі вона не може бути збільшена, а залишається сталою або ж зменшується. Змінюється лише попит на землю, а відтак, зростає або знижується земельна рента, отже, і ціна землі;

— з іншого боку, пропозиція не зовсім нееластична, адже земля може мати вищу родючість, тобто її використання буде ефективнішим. Наприклад, земля може бути незабур'янена, осушена, родюча і т.д. Отже, пропозиція певного виду земельних угідь може зростати зі збільшенням зусиль людини щодо підвищення її продуктивності.

Отже, земля є особливим товаром і не лише через реальну відсутність її заміників, повну нееластичність пропозиції, а й тому, що така нееластичність породжує "пасивність" земельної ренти. Її зростання чи зниження не справляє ніякого впливу на кількість пропозиції землі, тоді як зміна ціни на "звичайні" товари або стимулює збільшення пропозиції, якщо відбувається її підвищення, або мотивує товаровиробників зменшити пропозицію за умови зниження ціни.

На мікрорівні в межах окремих територіальних регіонів описане правило не завжди витримується. Адже цілком вірогідно, що в певному регіоні може з'явитися відносно багато землевласників, які забажали продати свої земельні ділянки, тоді як бажаних купити їх у цьому регіоні — значно менше. В такому випадку перевищення пропозиції над попитом призведе до зниження ціни на землю. Може скластися і зворотна ситуація. Тоді згідно із законами ринку ціна на цей ресурс знижуватиметься. Отже, на мікрорівні за описаних обставин земля стає до відомого ступеня "звичайним" товаром, і це потрібно враховувати суб'єктам ринку землі [9].

### ВИСНОВОК

Таким чином, як підсумок слід зазначити, що земельні відносини виступають повноцінною складовою економічного механізму, оскільки земля має вартість у ринкових

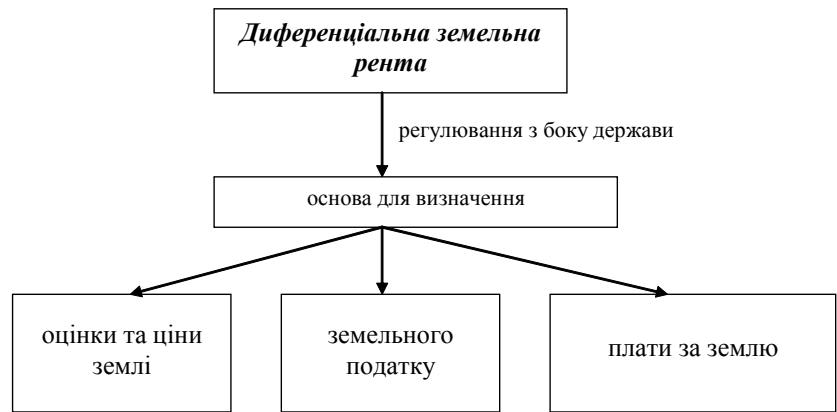


Рис. 2. Значення земельної ренти у сільськогосподарському виробництві

Джерело: власне узагальнення.

умовах і за цією вартістю через земельну ренту повинна враховуватися у цінах на сільськогосподарську продукцію. Сама ж земельна рента має бути основним джерелом для відтворення і підвищення родючості землі.

### Література:

1. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. — К.: Аграрна наука, 2005. — 140 с.
2. Ковалишин О.Ф. Роль ренти в регулюванні земельних відносин при здійсненні аграрної реформи / О.Ф. Ковалишин // Землевпорядний вісник. — 1999. — № 4. — С. 19—23.
3. Мочерний С.В. Політична економія / С.В. Мочерний. — К.: Знання-Прес, 2002.
4. Основи аграрної економіки: [підручник] / В.П. Галущко, Гвідо Ван Хуленбрук, О.А. Ковтун та ін. — К.: Вища освіта, 2003. — 399 с.
5. Павлишенко М.М. Механізм дії закону єдності товарного і грошового обігу в аграрному секторі / М.М. Павлишенко // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. — Львів: Львів. держ. агроуніверситет, 2005. — № 12. — 689 с.
6. Теоретичні основи державного земельного кадастру: [навч. посібник] / М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, О.Я. Микула та ін.; За заг. ред. М. Г. Ступеня. — Львів, 2003. — 341 с.
7. <http://zem.ua/uk/41-golovni-pitannya-pro-zemlyu/1429-chi-mozhliva-bezstrokova-viplata-renti>

### References:

1. Andriychuk, V.H. Zubets', M.V. and Yurchyshyn, V.V. (2005), Suchasna ahrarna polityka: problemni aspekty [Modern agricultural policy: problematic aspects], Ahrarna nauka, Kyiv, Ukraine.
2. Kovalyshyn, O.F. (1999), "The role of rent in the regulation of land relations in the implementation of agrarian reform", Zemlevporiadny visnyk, vol. 4, pp. 19—23.
3. Mochernyj, S.V. (2002), Politychna ekonomiiia [Political savings], Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine.
4. Halushko, V.P. Hvido Van Khulienbruk and Kovtun, O.A. (2003), Osnovy ahrarnoi ekonomiky [Fundamentals of agrarian economics], Vyscha osvita, Kyiv, Ukraine.
5. Pavlyshenko, M.M. (2005), "The mechanism action of the law unity of commodity and money circulation in the agricultural sector", Visnyk L'vivskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu, vol. 12, pp. 689.
6. Stupen', M.H. Hul'ko, R.J. Mykula, O.Ya. (2003), Teoretychni osnovy derzhavnoho zemel'noho kadastru [The theoretical basis of state land cadastre], Lviv, Ukraine.
7. Zemel'na spilka Ukrainy (2014), "Can the termless payment of rent?", available at: <http://zem.ua/uk/41-golovni-pitannya-pro-zemlyu/1429-chi-mozhliva-bezstrokova-viplata-renti> (Accessed 20 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 03.04.2015 р.

УДК 658.87

О. І. Лабурцева,

д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу та реклами,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОДОВОЛЬЧОГО РІТЕЙЛ-БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ: МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ТА ЦІНОВА ПОЛІТИКА

O. Laburtseva,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Marketing  
and Advertising, Kyiv National University of Trade and Economics

TOOLS OF FOOD RETAIL BRANDING IN UKRAINE: MARKETING PRODUCT POLICY AND PRICING

*У статті розглянуто особливості брендингу продовольчих роздрібних мереж. Обґрунтовано необхідність узгодженого, інтегрованого застосування всіх інструментів комплексу маркетингу для створення сильних торгових марок та максимізації їх вартості. Проаналізовано досвід застосування інструментів маркетингової товарної та цінової політики провідними продовольчими роздрібними мережами на ринку України. Показано, що у сфері товарної політики основними інструментами формування бренду є склад та широта асортименту, наявність власних виробничих підрозділів та торгових марок, забезпечення високої якості та безпечності продуктів харчування, надання супутніх послуг у місцях продажу. У сфері цінової політики найбільш важливу роль відіграють акцентування на доступності цін, диференційовані й відносно невисокі ціни на продукти власних торгових марок, цінові пільги лояльним покупцям.*

*In the article the peculiarities of food retail chains branding are considered. It justifies the need for a coherent, integrated using of all marketing mix tools to create strong brands and maximize their value. Experience of using the marketing product policy and pricing instruments by leading food retail chains in the market of Ukraine is analyzed. It is shown that in the field of product policy main instruments of the brand formation are the composition and breadth of assortment, having our own manufacturing units and brands, ensuring of food products high quality and safety, providing related services in places of sale. In pricing, the most important are the emphasis on prices affordability, differentiated and relatively low prices of the private brands products, price benefits for loyal customers.*

*Ключові слова: бренд, брендинг, продовольчий рітейл, інструменти формування бренду, маркетингова товарна та цінова політика.*

*Key words: brand, branding, food retail, tools of brand formation, marketing product policy and pricing.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Глобальна світова фінансова криза та надзвичайно складна економічна ситуація в Україні спричиняють різке падіння споживчого попиту й ділової активності, стрімке згорання більшості ринків. За таких умов найбільше шансів на виживання отримують компанії, яким вдалося вибудувати тривалі, взаємовигідні, емоційно наповнені відносини зі споживачами, тобто довести існування своїх торгових марок як брендів.

У сучасному світі технології брендингу широко застосовуються практично у всіх сферах людської діяльності, і навіть не лише економічної. Не залишається осторонь і сфера торгівлі, роль якої в економіці України останнім часом зростає. Так, частка оптової і роздрібної торгівлі у валовій доданій вартості ВВП протягом 2003—2013 років збільшилась на 3,8%, внаслідок чого торгівля вийшла на перше місце за зазначеним показником серед усіх видів економічної діяльності. Очевидно, що грамотне, інтегроване застосування інструментів брендингу з метою укріплення ринкових позицій торговельних підприємств сьогодні виступає актуальним завданням, що має важливе значення для економіки країни в цілому.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Теоретико-методичні та практичні засади формування брендів, брендингу та бренд-менеджменту роз-

роблено такими відомими зарубіжними та вітчизняними науковцями, як Д.А. Аакер, Л.В. Балабанова, Б. Ванекен, С. Девіс, О.В. Кендюхов, Ф. Котлер, Ф. ЛеПла, Л.М. Паркер, В. Перція, Я.В. Приходченко, В. Пустотін, О.В. Родіонов, Є.В. Ромат, П. Темпорал, Дж. Траут, О.М. Ястремська та багато інших. Значно меншою мірою досліджено особливості брендингу в конкретних сферах економічної діяльності, і зокрема у роздрібній торгівлі. У зазначеному напрямі працювали С.А. Калутіна, Ю.Ю. Медведєва, А. Трайндл [1—3], проте специфіка і ефективність використання маркетингових інструментів формування бренду продовольчими роздрібними мережами на ринку України залишається недостатньо вивченою, що і визначило напрям даного дослідження.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою даної статті є узагальнення сучасного практичного досвіду використання маркетингових інструментів брендингу продовольчими роздрібними мережами на ринку України для розробки рекомендацій з підвищення ефективності формування брендів та їх впливу на лояльність споживачів. Поєднано завдання систематизувати існуючі маркетингові інструменти брендингу та докладно розглянути ті з них, що належать до сфери компетенцій маркетингової товарної та цінової політики.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Науково-практичне трактування брендингу як сучасної високоефективної технології завоювання й утриман-

ня споживача має спиратися на консолідоване застосування двох підходів до розуміння бренду: правового та психологічного. Сутність правового підходу якнайкраще відображає визначення, надане Американською асоціацією маркетингу (American Marketing Association — АМА), згідно якому бренд — це ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів [4]. Психологічний підхід, за словами патріарха рекламного бізнесу Д. Огілві, полягає в тому, що бренд розуміється як невідчутна сума властивостей продукту, його імені, упаковки й ціни, його історії, репутації та способу рекламування; бренд є сполученням враження, яке він справляє на споживачів, і результатом їх досвіду використання даного продукту [5, с. 143].

Оскільки вирішальну роль у донесенні ідентичності бренду до споживача відіграють маркетингові комунікації, брендинг нерідко відносять до сфери компетенцій саме цієї складової маркетингової діяльності. Так, у інформаційних матеріалах різноманітних креативних студій чи агенцій нерідко стверджується, що брендинг охоплює насамперед виконання таких робіт, як дослідження ринку, позиціонування продукту, створення імені (неймінг), логотипу, фірмового стилю, візуального образу, а також комунікаційної стратегії бренду. Проте, як слушно наголошують Ф. Котлер та К.Л. Келлер, "за допомогою однієї лише реклами торгівлю марку не створити... головна роль належить все ж самому товару або послугі та маркетинговим заходам, що їх підтримують" [6, с. 312]. Отже, специфіка концепції брендингу полягає у особливому наголосі на узгодженому, інтегрованому застосуванні всіх інструментів комплексу маркетингу для створення сильних торгових марок та максимізації їх вартості.

Систематизацію маркетингових інструментів брендингу відповідно до розглянутої вище концепції подано на рисунку 1; при цьому серед класичних інструментів комплексу маркетингу пріоритет надається маркетинговим комунікаціям, а у складі комунікацій — паблік рилейшнз як визнаному засобу формування іміджу.

Конкретні особливості та відносна вагомість тих чи інших інструментів брендингу значною мірою визначаються сферою діяльності підприємства чи організації, що опікується формуванням бренду. В даному дослідженні розглядаються сучасні тенденції використання інструментів брендингу провідними операторами роздрібного продажу (рітейлу) продовольчих товарів в Україні.

Останніми роками кількість роздрібних магазинів у великих містах нашої країни зросла в декілька разів. Для роздрібної торгівлі це означає, що залучити покупця до магазину самою лише наявністю певного товару або низькими цінами непросто, оскільки приблизно те ж саме за приблизно такою самою ціною можна купити ще в багатьох інших місцях або замовити в Інтернеті. Таким чином, магазин, будучи місцем прийняття рішення про покупку, має не тільки і не стільки задовольняти раціональні потреби, скільки бути емоційно привабливим для покупця [3, с. 4].

А. Трайндл наголошує, що логіка емоцій людської поведінки формується індивідуально в процесі набуття життєвого досвіду кожною особистістю й спирається на чотири основні базові мотиви: безпека, соціальність (здатність до емпатії і формування прихильності), прагнення до влади (домінування), новаторство [3, с. 27]. При цьому перші два мотиви достатньо розповсюджені, тоді як останні два притаманні значно меншій частці населення. Логічно припустити, що при побудові успішних

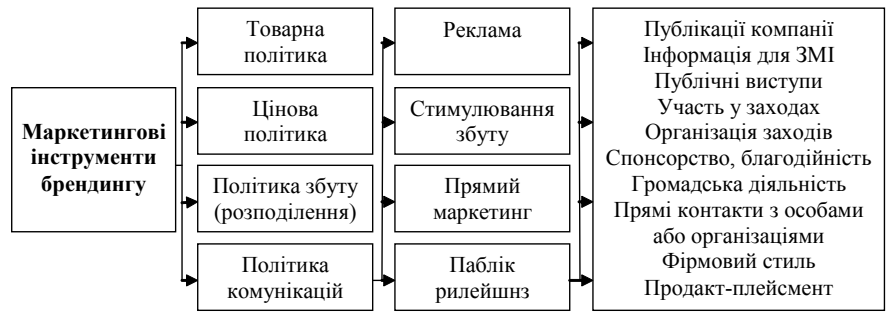


Рис. 1. Систематизація маркетингових інструментів брендингу

брендів продуктових торговельних мереж, цільовою аудиторією яких є широкі кола потенційних споживачів, компанії експлуатуватимуть насамперед мотиви безпеки й соціальності.

На сьогодні в Україні існує понад 100 великих й дрібних продовольчих мереж. Дослідженням охоплені ті з них, що входять до ТОП-10 лідерів за обсягами виручки (за даними GT Partners Ukraine, 2014 рік). Загальна характеристика мереж, що досліджувалися, подана в таблиці 1.

Проведемо порівняльний аналіз використання провідними продуктовими рітейлерами інструментів брендингу згідно зі систематизацією, поданою на рисунку 1.

Товарна політика. Асортиментна політика операторів ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами повністю визначається обраною концепцією діяльності. Найширший асортимент — 30000—50000 позицій — заявлено гіпермаркетами "Fozzy", 20000—30000 позицій пропонують "METRO Cash&Carry", "Фуршет", "Таврія В" та "Vagus", тоді як дискаунтери "АТБ" та "Фора" обмежуються лише 3000—5000 позицій. Практично у всіх мережах переважають продовольчі товари, але наявні й непродовольчі — наприклад, у "Таврія В" співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів становить 60: 40, у "Vagus" — 80: 20, подібна ситуація спостерігається й в інших мережах.

Наявність власних виробничих підрозділів також щільно корелює з концепцією діяльності. Практично всі класичні супермаркети — "Сільпо", "Велика кишеня", "Фуршет", "Амстор", "Еко маркет", "Таврія В" та "Vagus" — мають широкий спектр виробничих підрозділів, серед яких м'ясні, рибні, кулінарні, кондитерські відділи, а також власні пекарні. Навпаки, дискаунтери "біля дому" "АТБ" та "Фора", як і гіпермаркети-дискаунтери "Fozzy", "METRO Cash&Carry" та "Ашан", не розвивають власне виробництво — окремі пропозиції є лише в деяких торгових точках "Фори" та в "Ашані".

В умовах економічної кризи, що триває, актуальною тенденцією стає "соціалізація" асортименту, тобто забезпечення більшої цінової доступності товарів. Важливу роль у вирішенні даного завдання відіграють так звані власні торгові марки (VTM, англ. privat label), які традиційно є дешевшими порівняно з світовими й національними брендами завдяки меншим витратам на просування й логістику. Практично всі торгові мережі, що досліджувалися, мають в асортименті власні торгові марки (табл. 2).

Звісно, кожна компанія самостійно обирає свою марочну стратегію, але, тим не менш, навряд чи можливо забезпечити знання споживачами на рівні бренду і глибоке розуміння відмінних рис 16—20 власних торгових марок. А. Трайндл цілком обґрунтовано стверджує, що особливий секрет створення ефективної товарної викладки полягає у вибірковому, стриманому підході до опції вибору, а саме у чіткості і лаконічності. Тоді клієнт зможе розпізнати необхідний йому товар, витративши на його пошук найменше зусиль, і легко зробити вибір. Надлишок подразників не приваблює, а навпаки, відштовхує споживача [3, с. 37—38]. Саме цими міркуваннями, на нашу думку, керується "АТБ-маркет",

Таблиця 1. Лідери продовольчого ритейлу України у 2014 році

№	Назва	Концепція	Частка в загальному обсязі виручки, %	Число магазинів в Україні
1	Fozzy Group	Супермаркети «Сільпо», дискаунтери «Фора», гіпермаркети «Fozzy», делікатесні супермаркети «LeSilpo»	6,5	452
2	ТОВ АТБ-маркет	Дискаунтери «АТБ»	6,4	870
3	METRO Cash&Carry Ukraine	Оптова торгівля для бізнес-покупців; класичні торгові центри «METRO Cash&Carry» та «METRO Бази» меншого формату	2,3	31
4	ПрАТ «Фуршет»	Супермаркети «Фуршет» та делікатес-маркети «Гурман-Фуршет»	1,5	106
5	ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	Гіпермаркет-дискаунтер «Ашан»	1,5	11
6	ПАТ «Ритейл Груп»	Супермаркети «Велика Кишеня», магазини преміум-формата «BK Select» та «Чумацький шлях», магазини біля дому «BK Експрес», гіпермаркети «Велмарт»	1,4	106
7	ТОВ «Таврія В»	Супермаркети «Таврія В»; магазини біля дому «Таврія В»; делікатес-маркет «Космос»; у деяких супермаркетах – кафе «Т-Спринт Кафе»	1,0	57
8	ТОВ «ЕКО»	Супермаркети «Еко маркет»	0,9	104
9	ТОВ «Амстор»	Гіпермаркети «Амстор»	0,9	32
10	ТОВ Омега»	Супермаркети «Varus», магазини біля дому «Varus»	0,6	43

Джерело: за [7].

об'єднуючи всі ВТМ середнього цінового сегменту під однією назвою. Оскільки жодна з класичних мереж супермаркетів в Україні не орієнтована виключно на преміальний ціновий сегмент, оптимальним варіантом виглядає двохмарочна стратегія: основна марка середнього цінового сегменту і допоміжна — економного сегменту, як у "Фуршет" та "Varus". Припустимою є диференціація, скажімо, по різних товарних групах (окремі пари марок для фасованих харчових продуктів, напоїв тощо), але загальне число власних марок має бути не надто великим.

Одним з аспектів товарної політики, який відіграє дуже важливу роль у формуванні ідентичності бренду продовольчого ритейлера, є забезпечення високої якості продуктів харчування. Піклування про якість апелює до провідного емоційного мотиву споживачів — забезпечення безпеки, і практично всі мережі прикладають багато зусиль як для забезпечення якості, так і для донесення інформації про відповідну діяльність до потенційних клієнтів. Найбільш високими досягненнями у цій сфері можуть шануватися представництва в Україні іноземних компаній. Так, "METRO Cash&Carry" є єдиною торговою компанією в Україні, яка сертифікована за міжнародним стандартом безпеки харчових продуктів IFS (англ. International Food Standard). У роботі з продуктами компанія дотримується системи "Аналіз ризиків і критичні точки контролю" (НАССР — англ. Hazard Analysis and Critical Control Points). Система контролю безпечності харчових продуктів компанії складається з трьох рівнів: контроль на виробництві, при транспортуванні та в торговельному центрі. Не набагато відстає й мережа "Ашан" — тут щомісячно проводяться фізико-хімічні та мікробіологічні дослідження власної продукції, а також контроль якості прибирання цехів за допомогою лабораторій СЕС, ОВМ та незалежної лабораторії "Екомедсервіс".

У компаніях "Велика Кишеня" і "Фуршет" функціонують спеціалізовані відділи контролю якості, компанія "АТБ" відкрила для контролю за якістю власну лабораторію, компанія "Амстор" — санітарно-ветеринарну службу, що пройшла сертифікацію в центрі стандартизації й сертифікації України. Мережа "Таврія В" співпрацює з дослідною лабораторією, акредитованою в системі Держстандарту України.

Цікаві практики забезпечення якості запровадили мережі "Велика Кишеня" ("Народний контроль") й "Еко маркет" ("Премія за уважність"). Покупці цих мереж,

знайшовши на полицях товар з вичерпаним терміном придатності, можуть отримали аналогічний свіжий — у "Великій Кишені" за 6 копійок, у "Еко маркеті" — в подарунок.

Інші мережі — "Fozzy", "Сільпо", "Фора", "Varus" — не приділяють на своїх офіційних сайтах достатньої уваги висвітленню діяльності щодо забезпечення якості продукції, і це, безперечно, є значним невикористаним резервом формування споживчої лояльності.

До інструментів товарної політики, що допомагають формувати ставлення до брендів торгових мереж, можна віднести також надання супутніх послуг у торгових центрах. Гіпермаркети-дискаунтери "Fozzy" та "METRO Cash&Carry", орієнтовані на професійних покупців, пропонують насамперед безкоштовні паркінги, доставку товарів, широкий вибір форм готівкового та безготівкового розрахунку, обмін валют, оформлення кредиту, чітко прописані механізми гарантій і повернення товарів. У мережі "METRO" клієнтам доступні також послуги кавіста (вибір вин), бариста (вибір кави), майстер-класи шеф-кухарів міжнародного рівня. Асортимент супутніх послуг сімейних супермаркетів принципово інший: дитячі майданчики, пункти прийому комунальних платежів, хімчистки тощо.

В асортименті багатьох мереж присутні фірмові подарункові сертифікати — або фіксованих номіналів ("Амстор" — 100, 200 та 500 грн.), або з можливістю індивідуального чи корпоративного замовлення дизайну та номіналів ("Фора", "Сільпо"). "АТБ-маркет" надає покупцям можливість замовити на сайті товар, який буде доставлено в зручний покупцю магазин мережі "АТБ"; "Амстор" пропонує виготовити на замовлення споживачів випічку vip-класу: печиво, пироги, тістечка, рулети, торти.

Цінова політика. Слід зазначити, що у своїх маркетингових комунікаціях практично всі торговельні мережі акцентують на низьких цінах на свої товари. Особливо принципово зазначена теза є для дискаунтерів як гіпермаркетів, так і магазинів "біля дому", проте звичайні сімейні супермаркети також намагаються не відставати. На практиці рівень цін дискаунтерів дійсно є порівняно нижчим, але встановити мережу, що пропонує найнижчі на ринку ціни, практично неможливо як внаслідок регулярного проведення цінних акцій, так і завдяки призначенню цін за принципом "збиткових лідерів" — на деякі популярні товари нижче, ніж у кон-

курентів (при цьому ціни на інші товари можуть бути і вищими). Таким чином кожна мережа намагається залучити певну частину споживачів і сформуванню своєї лояльної клієнтської аудиторії.

Складна економічна ситуація змушує операторів ринку поступово підвищувати ціни на всю продукцію, але майже всі мережеві бренди активно демонструють піклування про свого споживача, пропонуючи нові власні торгові марки економ-сегменту, економічні упаковки, безмарочні вагові соціальні товари, борошно, цукор, крупи, цукерки тощо.

Важливою складовою цінової політики в умовах кризи є також активне використання програм лояльності, насамперед знижок та пільг для постійних покупців, але ця діяльність за змістом ближче до компетенції стимулювання збуту в комплексі інструментів маркетингових комунікацій, і тому детальніше розглядатиметься у наступній публікації.

**ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ**

Інтегроване застосування інструментів брендингу є ефективним способом посилення ринкових позицій підприємств, що в такій важливій для економіки України сфері діяльності, як торгівля, сьогодні стає завданням дійсно державної значущості. Брендінг нерідко розглядають як технологію маркетингової комунікації, проте насправді у формуванні споживчої лояльності до торгової марки беруть участь всі без виключення інструменти маркетингу; при цьому у складі класичного комплексу маркетингу пріоритет належить маркетинговим комунікаціям, а серед них — паблік рилейшнз як визнаному інструменту формування іміджу.

Дослідження досвіду застосування у продовольчому рітейл-брендінгу інструментів маркетингової товарної та цінової політики дозволило зробити такі висновки: у сфері товарної політики провідними інструментами формування бренду є: склад та широта асортименту, наявність власних виробничих підрозділів та торгових марок, забезпечення високої якості та безпечності продуктів харчування, надання супутніх послуг у місцях продажу; у сфері цінової політики найбільш важливу роль відіграють: акцентування на доступності цін, диференційовані й відносно невисокі ціни на продукти власних торгових марок, цінові пільги лояльним покупцям. Перспектива подальших розвідок у даному напрямі дослідження полягає у детальному вивченні досвіду застосування у формуванні брендів продовольчих роздрібних мереж інструментів маркетингової політики збуту та комунікацій.

**Література:**

1. Калугина С.А. Бренд торговых сетей / С.А. Калугина // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. — 2007. — № 3. — С. 129—133.
2. Медведева Ю.Ю. Роль брендинга в розничной торговле / Ю.Ю. Медведева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 5. — С. 107—110.
3. Трайндл А. Мастерство ритейл-брендинга / А. Трайндл. Пер. с нем. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 155 с.
4. Аакер Д.А. Бренд-лидерство. Новая концепция брендинга / Д.А. Аакер. — М.: ИД Гребенникова, 2003. — 380 с.
5. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви. — М.: Эксмо, 2003. — 232 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. — 12-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 816 с.

**Таблиця 2. Власні торгові марки провідних продовольчих торгових мереж**

№	Назва	Число ВТМ	Характеристика
1	Fozzy, Сільпо, Фора	10	Премія, Повна Чаша, Повна Чарка, Premiya Select, Зелена Країна, Protex, ZONK!, INSTINKT, Премія Рікі Тікі, вводиться – EXTRA!
2	АТБ-маркет	?*	Ребрендинг і рестайлінг: всі поточні ВТМ середнього цінового сегмента об'єднає новий бренд – «Своя лінія»; замість ТМ «Вигідна ціна завжди» вводиться ТМ «Розумний вибір»; всього понад 800 позицій асортименту під ВТМ, їх перевага – економія до 30%
3	METRO Cash&Carry	7	ARO, SIGMA, Rioba, Fine Food, H-line, HoReCa Select, Tarrington House; всього понад 2000 позицій асортименту під ВТМ, економія 15-20%
4	Фуршет	2	«Фуршет» – стабільно висока якість та доступна ціна, «Народна» – низький ціновий сегмент, якість відповідає вимогам нормативних документів
5	Ашан	?*	-
6	Велика Кишенька	20	Хіт продукт, № 1, Day by Day, Delisse, Щедре застілля, Макс Ефект, Maxi Air, Добрино, То-то, Вінікс, Аква Ера, Juzzi, Опека, Kandi Kat, Green Hills, Вероні, SIZZLE, Сонет, Majestea, Aleksandreuli; всього понад 1200 позицій асортименту під ВТМ
7	Таврія В	10	Еurogroup, Сем'єрка, Суббота, Натхнення, Didie, Секретные технологии, Наш хлеб, Сказка вкуса, Сарроне, Українська зірка; всього понад 3000 позицій асортименту під ВТМ
8	Еко маркет	16	ЕКОмарка, Ersel, Softy, Холодна лінія, Milken, O'More, Gunner, ГориНіч, Соколивська, Добрий Звичай, Rios, Mulini, Симпатик, Перший Ряд, Present, Gauři
9	Амстор	5	Бажана Марка, Добра Вигода, Продукти із села, ESTO, Delicatesse
10	Varus	2	«Вигода» – низький ціновий сегмент, 228 позицій асортименту; «VARTO» – середній ціновий сегмент, якість відповідає якості лідерів продаж, ціни на 15-25% нижче, 149 позицій асортименту

?\* — немає інформації про загальну кількість ВТМ.

7. Украинский ритейл в условиях экономических перипетий // Мир продуктов. Портал продовольственной промышленности [Электронный ресурс]. — Режим доступа к ресурсу: [http://www.proinfo.com.ua/ritejl/magazin/ukrainskij\\_ritejl\\_v\\_usloviyax\\_ekonomicheskij\\_peripetij.html](http://www.proinfo.com.ua/ritejl/magazin/ukrainskij_ritejl_v_usloviyax_ekonomicheskij_peripetij.html)

**References:**

1. Kalugina, S.A. (2007), "Retail chains brand", Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo trgovogo-jekonomicheskogo universiteta, vol. 3, pp. 129—133.
2. Medvedeva, Yu.Yu. (2008), "Branding role in the retail trade", Marketing v Rossii i za rubezhom, vol. 5, pp. 107—110.
3. Traindl, A. (2013), Masterstvo ritejl-brendinga [Retail branding], Alpina Pablisher, Moskva, Rossiya.
4. Aaker, D.A. (2003), Brend- liderstvo. Novaya kontsepsiya brendinga [Brand leadership. A new concept of branding], ID Grebennikova, Moskva, Rossiya.
5. Ogilvi, D. (2003), Ogilvi o reklame [Ogilvy in Advertising], Jeksmo, Moskva, Rossiya.
6. Kotler, F. and Keller, K.L. (2006), Marketing menedzhment [Marketing management], 12rd ed, Piter, Sankt-Peterburg, Rossiya.
7. Mir produktov. Portal prodovol'stvennoj promyshlennosti (2014), "Ukrainian retail in terms of economic vicissitudes", available at: [http://www.proinfo.com.ua/ritejl/magazin/ukrainskij\\_ritejl\\_v\\_usloviyax\\_ekonomicheskij\\_peripetij.html](http://www.proinfo.com.ua/ritejl/magazin/ukrainskij_ritejl_v_usloviyax_ekonomicheskij_peripetij.html) (Accessed 14 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 13.04.2015 р.

Г. Г. Старостенко,  
д. е. н., професор, професор кафедри економічної теорії,  
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь  
Н. П. Мацелюх,  
к. е. н., доцент, декан обліково-економічного факультету,  
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь  
А. В. Сурженко,  
студент факультету фінансів та банківської справи,  
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

H. Starostenko,  
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor, Department of Economic Theory,  
National State Tax University of Ukraine, Irpin  
N. Matselukh,  
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Accounting and Economics, Associated Professor,  
Department of Economic Theory, National State Tax University of Ukraine, Irpin  
A. Surzhenko,  
student of Finance and Banking Faculty, National State Tax University of Ukraine, Irpin

### GLOBAL EXPERIENCE AND NATIONAL PRACTICE THE TAXATION OF BANKING

*У статті систематизовано підходи до оподаткування банківської діяльності в країнах з розвинутою ринковою економікою та Україні. Проаналізовано зарубіжний досвід та механізми податкового регулювання банків та проведено аналогію з вітчизняною практикою. На шляху податкових реформ, спрямованих на розвиток ринкового середовища, одним з важливих джерел податкових надходжень кожної країни є банківський сегмент фінансового сектору. Доведено, що ефективно оподаткування банків в усіх країнах здійснюється на загальних принципах, а саме: обов'язковість; пропорційність; рівність; соціальна справедливість; обґрунтованість, доступність та фіскальна достатність. Виконання та імплементація норм та принципів міжнародного податкового досвіду є одним з ключових факторів ефективності податкової політики.*

*In the paper systemized the approaches of the taxation banking activities in countries with developed market economies and Ukraine. The foreign experience and mechanisms of tax regulation of banks and made an analogy with domestic practice are analyzed. An important source of tax revenue each country is banking segment of the financial sector on the way of tax reforms, aimed at developing market environment. It is proved that the effective taxation of banks in all countries carried on general principles, such as binding, proportionality; equality; social justice; validity, availability and adequacy of fiscal. Execution and implementation of norms and principles of international tax experience is a key factor of the efficiency of tax policy.*

*Ключові слова: банки, податкова діяльність, податкове регулювання, фіскальний потенціал, податкова політика, міжнародний податковий досвід.*

*Key words: banks, tax activities, tax regulations, fiscal capacity, fiscal policy, international tax experience.*

Банки завжди займали особливе місце в ринковій економіці та перебуваючи у тісному зв'язку з усіма її ланками здійснювали значний вплив як на економіку в цілому, так і на розвиток суспільства завдяки специфіці своєї діяльності. Банківські установи підпадають під вплив економічної політики держави, в тому числі й у сфері податкового регулювання.

Теоретичні та практичні аспекти оподаткування банківської діяльності знайшли відображення в наукових працях зарубіжних науковців, зокрема: Д. Бейкера, А. Гусева, Б. Джетіна, Д. Діллона, М. Кіна, А. Ковальової, С. Моїсеєва, Є. Рассказова, С. Тиртишного, Д. Тобіна, О. Хандруєва, М. Шермана, С. Шульмейстера та ін.

Суттєва зміна механізму оподаткування прибутку суб'єктів господарювання, в тому числі і банків не могла не відобразитися на надходженнях до бюджету. Податок на прибуток займає особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності. Його обсяги є найбільшими у структурі податкових платежів, що здійснюють банки, і він є другим за значущістю податком, який формує бюджет. Податок на прибуток банків стягується за загальними нормами оподаткування прибутку підприємств і організацій з урахуванням особливостей, зумовлених специфікою джерел отримання банківського прибутку. Розрахунок об'єкта оподаткування банківських установ має свою специфіку, що зумовлено особливостями діяльності банків. Крім того, на практиці податок на прибуток фактично стягується не з реального фінансового результату банку, а з певного умовного показника, який розраховується за методикою, визначеною Податковим кодексом України [1].

Результати дослідження податкового навантаження на фінансові результати діяльності банків України засвідчили, що середній рівень податкового навантаження за аналізований період у розмірі 30,10% адекватно відображає рівень діяльності банків. Максимальне податкове навантаження було в 2011 р. та становило 34,68%, що пояснюється кризовими явищами та збитковістю банків. Податкове навантаження в розмірі 32,50% в 2013 році після кризи стабілізувалося та є допустимим рівнем оподаткування відповідно до показників міжнародної практики.

Методологія оподаткування банків повинна бути взаємопов'язана з методологією податкового контролю, аналізу й моніторингу податкового потенціалу банків, що сприятиме гармонізації інтересів держави та учасників податкових відносин на ринку банківських послуг [2, с. 37].

Це може позитивно вплинути на діяльність банків у частині організації їхніх взаємовідносин з податковими органами та посилення бюджетоутворюючої ролі банківської системи.

Існує необхідність в оптимізації кількості податків і спрощення бази оподаткування, яка повинна бути чіткою і зрозумілою. Сьогодні банки сплачують близько 15 податків, кожен з яких має свої об'єкти, базу оподаткування, складні методики розрахунку та звітність. Через це банки змушені вкладати додаткові кошти в інформаційні бази, технологічне забезпечення, підготовку персоналу, що позначається на вартості кредитування реального сектору економіки [3].

Від того часу, як був прийнятий Податковий кодекс, загальна кількість банківських установ зменшилась, але кількість прибуткових банків збільшувалась. Збільшився і поступово покращився фінансовий результат діяльності деяких банківських установ в порівнянні з попередніми роками, що свідчить про якісне надання банківських послуг та позитивні зміни щодо законодавчого регулювання їх діяльності. Витрати з податку на прибуток збільшились, що свідчить про регулярні надходження в державний бюджет даного податку та його активну участь у наповненні дохідної частини бюджету. Рівень податкового навантаження на фінансові установи знизився, про що говорить зменшення ставок податку на прибуток. Зміни, які відбулися після прийняття ПКУ позитивно вплинули на надходження податку на прибуток до бюджету, оскільки чим більше буде застосовуватись динаміка до зменшення даного податку та застосування податкових пільг для установ, тим більше зростатимуть надходження до бюджету.

Важливу роль у функціонуванні та розвитку сучасної економічної системи, зокрема у забезпеченні стабільності та ефективності її грошово-кредитної складової, відіграють банки. Від них залежить рівень надходжень у державний бюджет. Саме тому досконалість

податкової системи буде сприяти підвищенню ефективності роботи фінансово-кредитних організацій, в тому числі і банків.

Сучасна податкова система характеризується високим рівнем податкового навантаження, має ряд недоліків, що обумовлює, зі сторони банку потребу ефективної організації процесу оподаткування. Для цього, важливо, щоб у діяльності банку був присутній комплекс способів, що дозволяють адекватно оцінити рівень податкового навантаження і безпосередньо управляти ним при прийнятті управлінських рішень. Це можна досягнути тільки за рахунок формування чіткої структури реалізації податкових заходів — податкової політики, що здатна в певній мірі зменшити, а по можливості уникнути ризиків, пов'язаних з оподаткуванням.

Щодо ролі банківських установ у податкових відносинах, то необхідно зазначити, що, з одного боку, банк виступає платником податків, а з іншого — податковим агентом [4].

Банківські доходи визначаються залежно від джерела отримання, впливу на фінансовий результат, а витрати — за елементами і характером затрат. Основну групу доходів і витрат складають доходи і витрати від виконання банками своїх функцій на грошовому ринку, так звані операційні доходи і витрати. Вони поділяються на такі: процентні, комісійні, торговельні, інші банківські операційні доходи (витрати).

Податковим кодексом України визначено вісімнадцять загальнодержавних і п'ять місцевих податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджетів та позабюджетних фондів, але не всі вони трапляються у практичній діяльності банку.

Банківські установи сплачують наступні податки і збори: податок на прибуток; податок на додану вартість; збір за першу реєстрацію транспортних засобів; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки єдиний соціальний внесок; збори до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (початковий, регулярний, спеціальний); збір за використання радіочастотного ресурсу; інші податки і збори.

У дослідженнях вчених можна прослідкувати розбіжність думок щодо питання про оподаткування банківських установ. Одні вважають, що оподаткування банківського сектора є недостатнім і тому доцільно посилити податкове навантаження на нього. В такому випадку надмірне податкове навантаження на доходи спонукатиме до пошуків різних методів несплати податків і неподання фінансової звітності банками. А впровадження додаткових податків з банків буде набагато ефективніше, ніж оподаткування фінансових операцій.

Протилежної думки дотримуються інші науковці, вважаючи, що податкові ставки на прибуток банків мають бути нижчими ніж для підприємств виробничого сектору, аргументуючи це тим, що посилення податкового тиску вплине на величину процентних ставок за кредитами, а подорожчання кредитів негативно відобразиться як на виробничому секторі економіки, так і на добробуті населення [5].

Крім того, за період фінансово-економічної кризи кредитування банками реального сектору економіки було згорнуто, що негативно відобразилось на вітчизняних підприємствах та стримало розвиток економіки країни.

На сьогодні оподаткування банків України здійснюється на загальних засадах. Державне податкове регулювання банківського сектора, з економічної точки зору, передбачає проведення аналізу структури та абсолютних значень податкових надходжень до бюджету України від банків.

Аналіз виконання податкових зобов'язань вітчизняними банками свідчить про те, що з кожним роком збільшуються обсяги сплаченого вітчизняними банками податку (табл. 1).

Таблиця 1. Доходи та витрати банків України за 2013 р., млн грн.

	Показники	Сума (млн грн.)	%
1	ДОХОДИ	168 888	100,0
1.1	процентні доходи	129 932	76,9
1.2	комісійні доходи	24 974	14,8
1.3	результат від торговельних операцій	3 304	2,0
1.4	інші операційні доходи	5 112	3,0
1.5	інші доходи	2 404	1,4
1.6	повернення списаних активів	3 162	1,9
2	ВИТРАТИ	167 452	100,0
2.1	процентні витрати	80 881	48,3
2.2	комісійні витрати	3 975	2,4
2.3	інші операційні витрати	12 319	7,3
2.4	загальні адміністративні витрати	40 672	24,3
2.5	відрахування в резерви	27 975	16,7
2.6	податок на прибуток	1 630	1,0
3	ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	1 436	x

Джерело: складено на основі Офіційного сайту Національного Банку України.[Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=675824](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=675824)

Доходи банків України за 2013 рік порівняно з 2012 р. збільшилися на 12,3% і становили 168,9 млрд грн. Витрати банків України за 2013 рік порівняно з 2012 роком зросли на 15% і становили 167,5 млрд грн. Прибуток по системі банків станом на 1 січня 2014 року становив 1,4 млрд грн.

На думку деяких економістів, оподаткування банків є недостатнім, але, на нашу думку, податкове навантаження на банки має бути нижчим, оскільки подорожчання кредитів внаслідок збільшення податкового тиску на банки негативно відобразиться на виробничому секторі економіки.

В Україні за останні роки взаємодія податкової і банківської систем активно висвітлюється в економічній періодиці і публіцистиці, у виступах офіційних державних посадових осіб. В економічній літературі розглядаються два основні підходи щодо оцінки рівня оподаткування банків. За першим підходом рівень оподаткування банків є недостатній і тому податкове навантаження необхідно посилити. За другим — обґрунтовують необхідність зниження податкового навантаження банківського сектора з метою більшого залучення ресурсів банків у реальну економіку [6].

Традиційно для оцінки впливу оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання використовують показник податкового навантаження, який визначає частку податкових платежів до бюджету та державних цільових фондів. Джерелом інформації для розрахунків можуть бути дані фінансової та податкової звітності.

Розвиток банківської системи України та вдосконалення системи оподаткування її діяльності — це два паралельних і взаємопов'язаних шляхи. Оподаткування банківських установ відіграє значну роль у поповненні державного бюджету країни. Активізація стимулюючої функції державного регулювання оподаткування банківських установ дасть можливість досягти значних успіхів щодо зменшення фінансового дисбалансу та стабілізації економіки в цілому. Але для досягнення цього необхідно чітко сформулювати ефективну методику оподаткування банків України, яка на даному етапі здійснюється на загальних засадах, що зумовлено відсутністю окремих законодавчих актів, які б регулювали це питання, що є суттєвим недоліком, оскільки не дозволяє

повністю врахувати особливості банківської діяльності та забезпечити достатній внесок банківської системи в економічне зростання.

Оподаткування банківської діяльності в Україні ще не було достатнього розвитку, щоб забезпечити ефективність функціонування банківської системи. Вітчизняні банки, хоч і мають меншу кількість податків, обкладаються значною кількістю зборів, що стримує розвиток і економіки в цілому.

Євроінтеграційні процеси відіграють важливу роль у фінансово-економічному розвитку України. Нині структура оподаткування в зарубіжних державах характеризується високим ступенем уніфікації, застосуванням типових для всіх видів податків, хоча податкові ставки різних країн різні. Різні й специфіка національного податкового регулювання, проте це не перешкоджає більшості країн зберігати низький податковий тягар на банківський бізнес.

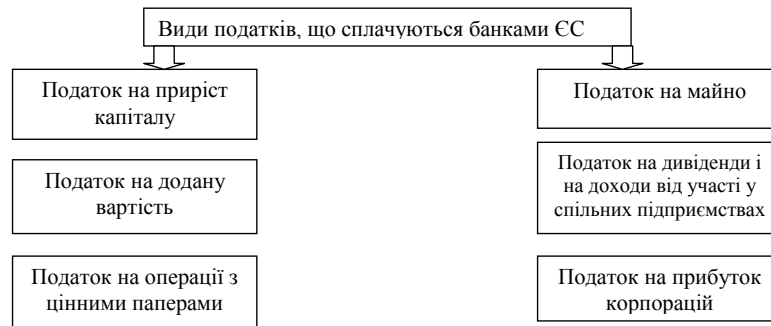
Враховуючи перспективи подальшого розвитку економіки України, послідовне просування вітчизняних банків на зарубіжні ринки, Україна повинна забезпечити формування оптимальної структури оподаткування банківських установ, яка була б зрозумілою, чіткою й ефективною.

Податкова система в Україні базується на тих же принципах побудови, що й в економічно розвинутих країн Заходу. Будь-яка система податків налічує певні складові: платники податків (суб'єкти оподаткування), об'єкти і джерела податків, одиниці оподаткування, податкові ставки, терміни сплати податків до бюджету або позабюджетних фондів, до яких зараховується податкове надходження.

Основними об'єктами оподаткування є доходи (прибуток), вартість окремих товарів, певні види діяльності або операції, майно, додана вартість тощо.

Досліджуючи сучасну практику оподаткування банків у розвинутих країнах світу, зауважимо такі характерні особливості: низька питома вага податків, що сплачуються банками, в доходах бюджету; застосування однакових видів податків на прибуток для підприємств і банків; повне або часткове звільнення від податку на прибуток відсотків за позиками, отриманими фізичними та юридичними особами.

Враховуючи важливість євроінтеграційних процесів в Україні, розглянемо детальніше систему оподаткування банків у країнах Європейського Союзу.



**Рис. 1. Види податків, що сплачуються банками в країнах-членів ЄС**

Джерело: складено на основі [7, с. 22].

Характерною особливістю регулювання оподаткування в Європейському Союзі є відсутність загального документа, який би систематизував основні норми податкового законодавства ЄС. Положення, що визначають податкову політику в Євросоюзі — це сукупність окремих рішень його інститутів (Ради ЄС, Європарламенту тощо), які оформлено у вигляді директив, регламентів, рішень, рекомендацій і висновків.

Сьогодні структура оподаткування в країнах Євросоюзу характеризується значним ступенем уніфікації, тобто податкові системи всіх країн — членів ЄС застосовують однакові види податків. Основні види податків, які сплачують банки в країнах — членах ЄС, наведено на рисунку 1.

Ставки податків на прибуток у різних країнах ЄС різні. Вони певною мірою залежать від ставок місцевих податків, політики виплати банками дивідендів і муніципальних податкових ставок. У країнах ЄС з банків (зокрема з відділень іноземних банків), зазвичай стягується податок на прибуток корпорацій (40—50%), місцевий податок (16—50%), податок на прибуток, виплачений у вигляді дивідендів, податок на додану вартість (відповідно до директиви встановлюються два типи ставок: стандартна, яка не повинна бути нижчою ніж 15%, та занижена).

ЄС з основних видів банківських доходів (процентів, комісій тощо) ПДВ не стягується, але його сплачують із доходів за операціями лізингу, з трастових операцій, операцій зі зберігання цінностей у сейфах, видачі пластикових карток чи вексельного бланка. Оподаткування майна банків зазвичай здійснюється на рівні місцевих органів влади та муніципалітетів.

Враховуючи певні особливості діяльності банків, зупинимося на декількох нормах, що мають відношення тільки до операцій банків. Зокрема це стосується включення до витрат відрахувань на створення низки резервів і фондів: на знецінення запасів, на сумнівних боржників, на майбутні збитки тощо. Найширше застосування резервних фондів отримали у Німеччині. Вони створюються з метою компенсації інфляційного зростання цін на сировину, матеріали, енергію; засобів, отриманих компанією в результаті зміни оціночної вартості майна. Це стосується відрахувань на випадок виникнення непередбачених фінансових зобов'язань, збитків тощо, а також відрахувань до пенсійних фондів, які знаходяться в довгостроковому користуванні компанії і фактично становлять довгострокове вкладення резервного капіталу. Збільшення відрахувань до резервних фондів веде до зменшення розмірів оподаткованого прибутку. У деяких державах Євросоюзу використовується диференційований підхід до оподаткування. Зокрема застосовується нижча ставка податку на прибуток, якщо банк систематично спрямовує прибуток не на виплату дивідендів, а на збільшення власного капіталу, кредитування реально-го сектору економіки [7, с. 22].

Так, у Франції вартість банківських послуг обкладається ПДВ за ставкою 18,6 %, однак існує перелік послуг, які не оподатковуються. У Великобританії нині існує три ставки ПДВ: максимальна — 27,5 %, стандартна — 8 %, пільгова — 0 %. Нульова ставка означає, що банківська послуга попадає під обкладення ПДВ, але податковий оклад обчислюється за ставкою 0 %. Економічний зміст пільги полягає у тому, що банк, який реалізує свої послуги, може зареєструватися як платник податку і вимагати повернення сплачених сум ПДВ із бюджету. Цей вид пільги доцільно застосовувати до таких послуг, які дають невеликі надходження або, коли складно визначити додану вартість.

В Італії діє чотири ставки ПДВ — 4 %, 9 %, 13 %, 19 %. Однак додана вартість від банківської діяльності обкладається за максимальною ставкою. В Італії від сплати ПДВ звільняються операції із золотом та іноземною валютою. У банківництві США ПДВ не використовується. В Іспанії у 1994 р. було встановлено три ставки: 4 %, 7 %, 16 %, однак банківські операції від сплати ПДВ звільняються.

Якщо взяти податок на прибуток банків, то він також у різних країнах застосовується по-різному. У США основна ставка податку на доходи корпорацій становить 34 %, але він вноситься ступінчасто. Банк сплачує 15 % за кожні 50 тис. доларів оподаткованого доходу, 25 % — за наступні 25 тис. доларів і 34 % — на решту суми. Окрім того, на доходи у межах від 100 до 335 тис. доларів встановлений додатковий збір величиною 5 %.

Значно було змінено у процедуру оподаткування банківського прибутку в результаті податкової реформи США в 1986 р., згідно з якою за умови обчислення оподаткованого прибутку банків за встановленою нормою вилучаються відсотки, які отримано по урядових облігаціях, а доходи від державних облігацій, які були випущені після 4 серпня 1998 р., вилучаються банками з оподаткованого прибутку обсягом 10%. Важливою особливістю оподаткування банків США є альтернативний мінімальний податок, який нараховується за ставкою 20% замість трьох діючих ставок податку на прибуток корпорацій (15%, 25% і 34%) до суми, яка складається зі звичайного оподаткованого доходу, збільшеного на суму податкових пільг і половини суми перевищення доходу над оподаткованим доходом з урахуванням податкових пільг. Банки також мають право пільгувати прибуток на суму, яка дорівнює відрахуванням у резерви по безнадійних боргах, але ця сума залежить від величини власного капіталу банку [8, с. 223].

У світовій практиці застосовуються різні методи пільгового оподаткування банків:

— зниження ставок оподаткування на тривалий час діяльності банку. Наприклад, у Франції новоствореним банкам надаються пільги щодо сплати податку з компаній протягом п'яти років. Перші два роки податок вза-

галі не сплачується, на третій рік — лише 25 % ставки, четвертий рік — 50 %, п'ятий рік — 75 % і тільки на шостому році ставка становить 100 %

— надання податкового кредиту;

— визначення неоподаткованого мінімуму доходів. Це стосується не лише фізичних осіб при визначенні та розрахунку прибуткового податку, а й банків при сплаті усяких податкових платежів (ПДВ, на доходи тощо);

— повне звільнення банків від сплати податкових платежів. Найбільш відомим є звільнення від оподаткування відсотків, які виплачуються за позиками місцевих органів влади (США);

— податкові пільги окремим банкам, які надаються для їх розвитку;

— при проведенні банками фінансових операцій таких, як благодійні відрахування, підтримка лікарень;

— пільги на окремі види витрат. Це стосується коштів, які сплачуються у різні соціальні фонди (пенсійний, соціального страхування, безробітних та ін.).

Порівнюючи системи оподаткування банків України і країн Європейського Союзу, можна побачити, що Україна та ЄС мають лише два спільні податки — податок на прибуток і ПДВ. Для українських банків доцільним було б застосування таких пільг, як: звільнення від оподаткування коштів банків, які інвестуються в інноваційні підприємства; надання пільг в оподаткуванні банків, що здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування [9].

Вітчизняні банки хоч і мають меншу кількість податків, обкладаються значною кількістю зборів, що стримує розвиток банківської системи. У країнах ЄС з банківських установ (включаючи відділення іноземних банків) звичайно справляється податок на прибуток корпорацій (40—50%), місцевий податок (16—50%), податок на прибуток, виплачений у вигляді дивідендів, податок на додану вартість (5—10%). У багатьох державах-членах ЄС ПДВ не справляється з основних видів банківських доходів (процентів, комісій тощо), але сплачується він у розмірі 10—20% з доходів від лізингових, трасових операцій [10, с. 148].

Система оподаткування банків повинна сприяти, з одного боку, надходженню до бюджету коштів, достатніх для виконання державою своїх функцій, а з іншого — стимулювати діяльність суб'єктів господарювання.

В Україні фіскальна роль банківських податкових платежів досить невелика: протягом останніх років податкові надходження від фінансово-кредитних установ Державний бюджет України складає 2—3%.

Таким чином, важливим джерелом наповнення бюджету України та країн з розвинутою ринковою економікою є доходи від оподаткування банківської діяльності, адже в умовах поглиблення фінансової глобалізації та розвитку фінансового сектора економіка державна податкова політика має враховувати специфіку його функціонування.

## Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Власенкова, Ю. Еволюція фінансових посередників: від банків до фінансових супермаркетів [Текст] / Ю. Власенкова // Фінансовий ринок України. — 2008. — № 7—8. — С. 37—39.

3. Український бізнес ресурс — "Проблемні питання у сфері оподаткування банківських установ" [сайт]. — Режим доступу: <http://ubr.ua/uk/companies-news/appu/viznacheno-problemn-pitannia-u-sfer-opodatku-vannia-bankvskih-ustanov-104770>

4. Петровська Н.В. Банківські операції як об'єкт оподаткування [Електронний ресурс] / Н.В. Петровсь-

ка. — Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

5. Податкове регулювання банківської діяльності в Україні та визначення його пріоритетних функцій / О.В. Дзюба // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г.Сковороди (Фінанси, грошовий обіг, кредит). — 2011. — № 17.

6. Старостенко Г.Г. Податкове регулювання банків в умовах становлення інформаційного суспільства / Г.Г. Старостенко, А.В. Сурженко. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2449>

7. Кулаковська О. Досвід оподаткування банків країн — членів ЄС та деякі проблемні питання оподаткування банків України [Текст] / О. Кулаковська // Вісник НБУ. — 2009. — № 9 (163). — С. 22.

8. Реверчук Н.Й. Зарубіжний досвід податкового регулювання банківської діяльності та його застосування в Україні [Текст] / Н.Й. Реверчук, О.Г. Сербіна-Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2008. — Вип. 18.5. — С. 223.

9. Зарубіжний досвід оподаткування фінансових установ та можливості його застосування в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gufer.net/podatкова/653-zarubzhniy-dosvd-opodatku-vannya-fnansovih-ustanov-ta-mozhilovst-yogo-zastosuvannya-v-ukrayin.html>

10. Орлова В.О. Податкове навантаження банків як фактор розвитку економіки на сучасному етапі [Текст] / В.О. Орлова, Г.О. Шунькіна // Тематичний збірник наукових праць. — 2010. — Вип. 30, Т. 1. — С. 148.

## References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 13 March 2015).

2. Vlasenkova, J. (2008), "The evolution of financial intermediaries, from banks to financial supermarkets", *Financial Markets Ukraine*, № 7—8, pp. 37—39.

3. Ukrainian business resource — "Problems in the field of taxation of banking institutions", available at: <http://ubr.ua/uk/companies-news/appu/viznacheno-problemn-pitannia-u-sfer-opodatku-vannia-bankvskih-ustanov-104770> (Accessed 14 March 2015).

4. Petrovska, N. "Banking operations as an object of taxation", *Electronic scientific specialized edition "Efficient Economy"*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 19 January 2015).

5. Dziuba, A.V. (2011), "Tax banking regulation in Ukraine and to determine its priority functions", *Economic Bulletin Pereyaslav-Khmelnytsky Pedagogical University*. H.Skovoroda (Finance, currency, credit), № 17.

6. Starostenko, H.H. and Surzhenko, A.V. "Tax regulation of banks in the conditions of information society", available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2449> (Accessed 18 March 2015).

7. Kulakovska, A. (2009), "Experience taxation of banks EU Member States and some problems of taxing banks Ukraine", *Bulletin of the National Bank*, № 9 (163), p. 22.

8. Reverchuk, N.Y. and Serbin, O.H. (2008), "Foreign experience tax banking regulation and its application in Ukraine", *Scientific Bulletin NLTU Ukraine*, vol. 18.5, p. 223

9. Foreign experience of taxation of financial institutions and the possibility of its use in Ukraine available at: <http://gufer.net/podatкова/653-zarubzhniy-dosvd-opodatku-vannya-fnansovih-ustanov-ta-mozhilovst-yogo-zastosuvannya-v-ukrayin.html> (Accessed 18 March 2015).

10. Orlov, V.A. and Shunkina, H.A. (2010), "The tax burden on banks as a factor of economic development at this stage", *Thematic collection of papers*, vol. 30, Volume 1, p. 148.

*Стаття надійшла до редакції 22.03.2015 р.*

УДК [005.95:005.334] + 658(043.5)

**О. Ю. Амосов,***д. е. н., професор, Харківський науково-дослідний центр  
індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків***Н. В. Діденко,***викладач кафедри економічної теорії та міжнародної  
економіки, Харківський інститут фінансів УДУФМТ, м. Харків***К. Ю. Лебедева,***бакалавр, Харківський інститут фінансів УДУФМТ, м. Харків*

## РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

**O. Amosov,***Doctor of Economics, Professor, Harkivsky NAUKOVO-doslidny center industrialnih  
problems rozvitku National Academy of Sciences of Ukraine, m. Kharkiv***N. Didenko,***vikladach CHAIR ekonomichnoï teoriiï that mizhnarodnoï Economy,  
Harkivsky institut finansiv UDUFMT, m. Kharkiv***K. Lebedeva,***bachelor, Harkivsky institut finansiv UDUFMT, m. Kharkiv*

### ROZROBKA MECHANIZMU ANTIKRIZOVOGO MANAGEMENT IN KONTEKSTI ORGANIZATSIYNIH FOR CHANGE

*В статті розглядаються питання аналізу необхідності впровадження організаційних змін у різноманітних умовах впливу на функціонування підприємства внутрішнього та зовнішнього середовища. Також розглянуто причини проведення заходів антикризового менеджменту. На основі проведених досліджень розроблено механізм антикризового менеджменту в контексті організаційних змін. Обґрунтовано необхідність його застосування в умовах кризових явищ на підприємстві.*

*In articles rozglyadayutsya supply analizu neobhidnosti vprovadzheniya organizatsiynih for Change in rizmomanitnih minds vplivu on funktsionuvannya pidpriemstva vnutrishnogo that zovnishnogo seredovischa. Takozh rozglyanuti Reason for zahodiv antikrizovogo management. Carrying on osnovi doslidzhen rozrobleny mehanizm antikrizovogo management in konteksti organizatsiynih for Change. Obruntovana neobhidnist Yogo zastosuvannya in minds krizovoe yavisch on pidpriemstvi.*

*Ключові слова: антикризовий менеджмент, організаційні зміни, стратегічний розвиток, зовнішнє та внутрішнє середовище, кризові явища, опір змінам, моніторинг, економічна безпека, фінансова стійкість.*

*Key words: antikrizovy management, organizatsiyni zmini, strategichny rozvitok, zovnishne that vnutrishne seredovischa, krizovi yavischa, opir zminam, monitoring, ekonomichna bezpeka, finansova stiykist.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Застосування методів антикризового менеджменту в системі управління підприємством можливо в декількох випадках. Найчастіше до антикризового управління вдаються в тому випадку, якщо результати діагностики фінансового стану господарюючого суб'єкта, показники його продажів і інші ключові індикатори свідчать про наявність кризових явищ в його діяльності. Проте в різних економічних ситуаціях механізм антикризового управління може бути використаний як спосіб визначення нової хвилі кризи і, в такому випадку, буде служити основою планування подальшої стратегії підприємства. Крім того, система антикризового управління також повинна включати в себе не тільки прогнозування кризи, але і його профілактику.

Також необхідно відзначити, що різні підприємства будуть використовувати різноманітні методи антикри-

зового управління, характерні виключно для їх виду діяльності і поставлених цілей.

Організаційні зміни є одним з важливих елементів системи антикризового менеджменту. Подібні зміни ведуть, як правило, до підвищення ефективності діяльності підприємства. На відміну від інновацій, організаційні зміни можуть не мати інноваційного характеру, вони можуть обмежуватися реструктуризацією, реалізація якої сприятиме отриманню можливості здійснення більш широкого кола змін усередині підприємства.

Сформована в Україні політична і, як наслідок, економічна ситуація, характеризується високою нестабільністю зовнішнього середовища, різким економічним спадом, вимушеним вивільненням робочих місць, скороченням обсягів виробництва та іншими негативними чинниками. В результаті, перед вітчизняними підприємствами постає проблема знаходження та впровадження в процес господарювання

таких методів менеджменту, які дозволили б не тільки знизити вплив загальнодержавної кризи на економіку організацій, а й, по можливості, уникнути його.

У зв'язку з вищевикладеним, все більшого значення набуває розробка і застосування механізму антикризового менеджменту в контексті організаційних змін. Наслідки негативного впливу тих чи інших факторів на організацію можна прогнозувати, а отже, своєчасно вжити відповідних заходів до їх усунення або послаблення. Постійне відстеження динаміки можливого погіршення фінансового стану організації буде, в результаті, здатне запобігти негативно-му впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на рівень ефективності підприємства.

## АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В даний час вітчизняними та зарубіжними вченими та фахівцями в галузі антикризового управління вивчаються різні підходи сутності поняття "механізм антикризового менеджменту", його видів і особливостей реалізації. Так, наприклад, Хлевицька Т.Б. розглядає механізми антикризового управління в системі економічної безпеки підприємства [1]. Шершньова З.Є., в рамках досліджень в галузі стратегічного управління, розглядає найбільш доцільні, на сучасному етапі розвитку економіки країни, методи антикризового управління підприємством [2]. Гордієнко Т.В. розглядає особливості застосування антикризового механізму управління результативністю діяльності будівельного підприємства [3]. А Павлов О. досліджує макроекономічні проблеми застосування антикризових механізмів у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку [4]. Однак робіт, які б розглядали детальний взаємозв'язок антикризового менеджменту з організаційними змінами, та вплив цього механізму на рівень ефективності функціонування підприємства, на сучасному етапі недостатньо.

## МЕТА СТАТТІ

На основі узагальнення результатів виконаного теоретичного і практичного дослідження сутності і особливостей антикризового управління в контексті проведення організаційних змін на вітчизняних підприємствах розробити механізм антикризового менеджменту в контексті організаційних змін.

## ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ

Організаційні зміни, так само як і будь-які інші зміни у виробничій системі організації, потребують управління, тому що саме система управління впорядковує зміни, а також з їх допомогою підвищує ефективність організації.

Необхідність у проведенні організаційних змін виникає в результаті реакції виробничої системи на різноманітні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Дана ситуація є однією з причин застосування антикризового менеджменту на підприємстві.

Для того, щоб антикризовий менеджмент мав найбільшу ефективність, слід дотримуватися певних принципів управління організаційними змінами при різному ступеню впливу факторів зовнішнього середовища:

1. Зведення до мінімуму витрат на боротьбу зі зниженням прибутку в умовах негативного впливу зовнішнього середовища на виробничу систему.

2. Забезпечення адекватної реакції з боку виробничої системи, в якій необхідно проводити організаційні зміни, до зміни параметрів зовнішнього середовища.

3. Виробнича система повинна володіти відповідним рівнем гнучкості структури і розвиненістю системи управління, оскільки саме дані умови забезпечують, у результаті, адекватність реакції на вплив ззовні.

4. Забезпечення погашення негативних збурень зовнішнього середовища.

5. Забезпечення швидкої адаптації виробничої системи до зовнішніх умов шляхом здійснення організаційних змін.

6. Диверсифікація організаційної структури виробничої системи.

7. Підприємство, що володіє різноманітним ринковим оточенням, з метою мінімізації впливу невизначеності і поганій прогнозованості зовнішнього середовища повинно сегментувати своє зовнішнє оточення і визначити функції підрозділів, які здійснюватимуть контроль за змінами в окремих сегментах. Таким чином, мінімізується необхідність координації прийняття рішень, щодо різних організаційних одиниць.

8. Визначення доцільності здійснення активної, реактивної або планової поведінки в процесі прийняття управлінських рішень.

9. Система здійснення організаційних змін має бути спрямована на вдосконалення "відкритої" моделі організації, бути орієнтованою на клієнта, для забезпечення налагодження високоефективної, якісної роботи персоналу, що приводить до підвищення добробуту організації та дає можливість освоєння міжнародних ринків.

10. Забезпечення розробки системи організаційної підтримки змін у процесі здійснення антикризового менеджменту в контексті організаційних змін у виробничій системі.

Вплив зовнішнього середовища на виробничу систему простежується за такими напрямками: безпосередньо виробництво, інноваційна система, підприємницька активність, маркетингова складова, а також сама система менеджменту. В результаті антикризове управління в контексті організаційних змін повинне також бути спрямоване на забезпечення адекватної реакції на обурення зовнішнього середовища як кожного з цих елементів окремо, так і їхньої сукупності.

У зв'язку з тим, що система менеджменту підприємства включає в себе управління організаційними змінами, то і загальні етапи управління також будуть збігатися. Будь-яка система управління включає в себе такі основні елементи, як планування, організація і контроль. Отже, основними етапами управління організаційними змінами будемо вважати наступні:

1) планування організаційних змін;  
2) організація (визначення необхідної кількості ресурсів та забезпечення ними виробничої системи. Також сюди можна включити і забезпечення мотивації персоналу та розробку системи стимулювання, оскільки саме працівники є основним елементом організаційних змін);

3) контроль результатів організаційних змін (повинен включати аналіз, діагностику фінансової стійкості при проведенні організаційних змін, розробку заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства з урахуванням проведених організаційних змін).

Таким чином, процес реалізації організаційних змін повинен включати в себе наступні етапи:

1. Оцінка необхідності проведення організаційних змін.

2. Обґрунтування доцільності проведення організаційних змін перед керівництвом підприємства.

3. Діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища.

4. Діагностика справжнього рівня фінансової стійкості.

5. Розробка і реалізація програми організаційних змін.

6. Оцінка виконання програми організаційних змін.

7. Забезпечення мотивації керівництва і решти персоналу підприємства до правильного сприйняття організаційних змін.

Одним з найважливіших аспектів здійснення організаційних змін є розуміння того, який тип змін очікується в організації. Так, на підприємстві можуть відбуватися такі зміни:

- перебудова організації;
- радикальне перетворення;
- помірне перетворення;
- звичайні зміни;
- незмінне функціонування.

Однак, на наш погляд, незалежно від типу змін, система управління персоналом в процесі здійснення даних змін повинна включати наступні стадії:

1. Аналіз існуючих установок в організаційній культурі.

2. Оцінка адекватності існуючих установок зовнішньому середовищу.

3. Визначення необхідності здійснення та обсягу організаційних змін.

4. Зміна установок персоналу.

5. Закріплення нових установок в організаційній культурі.

Більшість існуючих систем, особливо соціально-економічних, є саморегульованими. У такому випадку методи і принципи управління в таких системах є частиною механізму функціонування системи. Крім того, система управління дозволяє забезпечувати постійний планомірний розвиток підприємства як системи в аспекті взаємозв'язку його внутрішнього середовища та зовнішнього оточення. Але це можливо тільки в тому випадку, якщо будуть відомі тенденції поведінки і розвитку соціально-економічної системи, її характеристики й ознаки стану, настання



**Рис. 1. Алгоритм впровадження організаційних змін на підприємстві**

визначених фаз цього стану та етапів об'єктивного розвитку. У розпізнаванні кризи на підприємстві велике значення має оцінка проблем його фінансово-господарської діяльності. Однак найбільший інтерес представляють проблеми персоналу, цей ресурс є найбільш важливим у діяльності будь-якої організації. В управлінні соціально-економічною системою повинен функціонувати так званий моніторинг антикризового розвитку. Це контроль процесів розвитку і відстеження їх тенденцій за критеріями антикризового управління. Отже, оцінка готовності персоналу до організаційних змін в умовах кризи є однією з найважливіших завдань антикризового менеджменту.

Таким чином, спираючись на знання про наявні стадії впровадження організаційних змін та етапи їх реалізації в процес функціонування підприємства, можна побудувати алгоритм управління впровадженням даних змін. Використання даного алгоритму покликане впорядкувати роботу менеджерів, які безпосередньо будуть займатися впровадженням організаційних змін (рис. 1).

Організаційні зміни неможливі без навчання, саме тому перед початком змін потрібно проводити навчальний семінар. При цьому особливу роль відіграє розуміння перетворень, яке приходить через навчання: в процесі лекційних та обов'язкових практичних занять відбувається розстановка пріоритетів, з'являється новий погляд на старі проблеми, і саме це є запорукою успіху впровадження змін як філософії постійного розвитку та самовдосконалення підприємства. Причому залучення максимального числа працівників підприємства в процес проведення змін підвищує почуття відповідальності кожного за здійснення необхідних заходів і перетворює їх в активних прихильників.

Розвинути навички співробітників, змінити їх свідомість, адаптувати до мінливого середовища, можна за допомогою спеціального навчання. Розробка навчальних програм з розвитку системного мислення, бізнес-бачення, гнучкості, вміння самостійно приймати рішення, лідерства, навичок роботи в команді, комунікацій, управління стресовими ситуаціями тощо дуже важлива в період реформування підприємства. Так зване універсальне навчання необхідно для "перевиховання" співробітників, підготовки їх до змін, подолання їх опору.

Основний зміст механізму антикризового управління підприємством полягає в його здатності в процесі наростання кризи відновлювати ефективну діяльність підприємства як мікроекономічної системи на основі самоорганізації, підтримки внутрішнього стабільного стану і динамічного зовнішнього оточення. Застосування системного підходу в механізмі антикризового управління обумовлює системне

бачення основних напрямів та етапів його роботи, які проводяться для досягнення мети антикризового управління, взаємозв'язків, які існують між ними й враховуються під час розробки плану заходів для забезпечення ефекту синергії [5].

Проведення морфологічної декомпозиції дозволило виявити, що вся різноманітність наведених визначень пов'язана з наявністю різних підходів, які використовуються в управлінні. Отже, механізм антикризового менеджменту є достатньо складною категорією і включає такі елементи: принципи управління; функції управління; методи управління; інструменти управління.

Узагальнення результатів виконаного теоретичного і практичного дослідження сутності і особливостей антикризового управління в контексті проведення організаційних змін на вітчизняних підприємствах дозволило запропонувати механізм антикризового менеджменту.

Крім того, механізм, як система, містить завдання та напрямки, реалізується через конкретні функції, методи, інструменти з відповідним нормативно-правовим, організаційним, ресурсним та фінансово-економічним забезпеченням. В механізмі зазначені принципи антикризового управління персоналом, серед яких [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]:

- системності (системний характер управління персоналом передбачає скоординований підхід до всіх напрямків формування й регулювання людського капіталу організації: набору, добору, розстановки керівних кадрів, їх підготовки та перепідготовки, селекції та працевлаштування);

- рівних можливостей (даний принцип проголошує відсутність дискримінації за різними ознаками стосовно працівників при підборі і розстановці кадрів. Тільки професійні якості і досягнуті результати можуть бути головним критерієм оцінки співробітника);

- поваги людини та її гідності (максимальний розвиток ініціативи, талантів, професійних навичок; вміння знайти себе в новій обстановці: заохочення досягнень співробітників та їхнього особистого внеску; створення можливостей для творчого зростання, забезпечення таких умов, коли голос кожного буде почутий; захист прав, гідності, гарантії особистої безпеки);

- командної єдності (всі члени команди мають рівні умови, несуть колективну відповідальність за результати діяльності команди, планують діяльність з урахуванням плану роботи кожного члена команди. Функції кожного члена команди досить гнучкі і, як правило, уточнюються в процесі управління з урахуванням ситуації, що складається);

- горизонтального співробітництва (для забезпечення адекватної інформаційної підтримки та координації робіт потрібна мережа горизонтальних зв'язків, що характеризуються високим ступенем складності. Звичайна вертикально орієнтована структура із сильними елементами бюрократизму погано справляється з цим завданням);

- правової і соціальної захищеності (дотримання та виконання Конституції, законів та заснованих на них інших правових актів, знання працівниками норм адміністративного, цивільного, трудового, господарського, кримінального та інших галузей права).

При цьому слід зазначити, що представлені принципи діють ефективно тоді, коли вони взаємодіють та доповнюють один одного, будучи інтегрованими в цілісну систему.

Акцентуємо увагу на тому, що необхідний для реалізації антикризового управління інструментарій повинен відповідати таким умовам, як:

- забезпечення необхідності для кожного суб'єкта економічної діяльності, в залежності від його інтересів, пререференцій та прийняттого рівня ризику;

- рівноправність сторін у процесі взаємодії, можливість прийняття узгоджених рішень; можливість залучення державних та недержавних ресурсів;

- рівний доступ до державної підтримки;
- безумовне забезпечення рівних умов конкуренції;
- можливість проактивної підтримки бізнесу в ключових сферах.

Головною метою застосування наведеного механізму є вихід підприємства з кризового стану.

Методами здійснення механізму є адміністративні та соціально-психологічні.

Функціями є організація, мотивація і контроль.

У процесі застосування механізму антикризового менеджменту застосовуються наступні інструменти:

- розробка нормативно-правових документів з антикризового управління;
- фінансово-економічний та технологічний аналіз, стратегічний аналіз, оптимізація складу та структури активів;
- створення антикризової команди, аналіз організаційної ефективності, розробка стратегії, реструктуризація підприємства;
- визначення та оптимізація узгодженості інтересів учасників;
- прогнозування змін фінансово-економічного положення підприємства.

Таким чином, забезпеченням застосування механізму антикризового менеджменту повинні бути нормативно-правові, фінансово-економічні, організаційні та інші ресурси. Крім того, напрямками застосування цього механізму є економічний, правовий, мотиваційний та інформаційно-методичний орієнтири.

Визначимо завдання механізму антикризового менеджменту на підприємстві. До них можна віднести наступні:

- регламентація інструментів антикризового управління в рамках чинного законодавства;
- визначення наявності або відсутності можливості виведення підприємства з кризи і оцінка ймовірності успіху реалізації антикризових заходів;
- визначення завдань і функцій кожного підрозділу підприємства в структурі загальних цілей антикризової програми;
- узгодження інтересів учасників;
- розробка методичних підходів до прогнозування зміни фінансово-економічного становища підприємства.

Механізм антикризового менеджменту підприємства повинен містити наступні етапи:

1. Діагностика стану менеджменту на підприємстві.
2. Виявлення ознак кризових явищ.
3. Розробка заходів антикризового менеджменту.
4. Оцінка готовності підприємства до організаційних змін.
5. Запровадження організаційних змін.

- 5.1. Подолання опору змінам.
- 5.2. Визначення ступеня ризику запровадження організаційних змін.

6. Моніторинг — ідентифікація.

Одним з найважливіших етапів механізму антикризового менеджменту є оцінка готовності підприємства до організаційних змін. Цей етап є найбільш важливим, оскільки саме тут виявляється та підтверджується можливість підприємства здійснити заплановані заходи щодо трансформації своєї структури, а також системи управління або інших перетворень. У зв'язку з цим основний акцент робиться на аналізі факторів, що впливають на готовність підприємства до здійснення організаційних змін.

Одним з трудомістких є блок запровадження організаційних змін на підприємстві. Саме на цьому етапі необхідно проводити заходи щодо подолання опору змінам та визначати ступень ризику запровадження організаційних змін.

Таким чином, система заходів щодо подолання опору змінам повинна включати:

1. Забезпечення мотивованості змін. На даному етапі необхідно створювати у персоналу почуття незадоволеності поточним станом, формувати систему винагород у підтримку змін та застосовувати формальних та неформальних стимулів.

2. Розвиток персоналу, який забезпечується оцінкою працівників з метою виявлення, яких знань та навичок недостатньо, та навчанням персоналу з метою надання нових знань, а також необхідністю отримання яких обумовлена змінами.

3. Формування організаційної культури за рахунок визначення місії, основних цілей, які стоять перед діяльністю підприємства, стратегії досягнення цих цілей і завдань; формування та опрацювання основних заходів, які б закріпили і розвивали бажані цінності та зразки поведінки; оцінки негативних рис культури, що склалася в колективі, визначення основних кроків щодо усунення явних недоліків.

4. Проведення ефективної комунікаційної політики. Система даних заходів повинна включати формування чіткого уявлення відносно майбутнього стану підприємства та доведення його до працівників; формування єдиного уявлення про цілі; формування єдиного уявлення про методи

їх досягнення; роз'яснення позитивних результатів змін для кожного; формування системи зворотного зв'язку.

Ще одним заходом щодо подолання опору змінам виступає організаційна культура, яка виявляється в: системі цінностей, притаманних підприємству; загальних принципах ведення справи; традиції підприємства і особливості його життєдіяльності; специфічних нормах міжособистісних відносин та кадрової політики; офіційному кредо підприємства та неформальних переконаннях його співробітників.

Увага до феномену організаційної культури вважається низкою причин, з яких найбільш важливі інтеграція працівників та створення у них почуття відданості справ підприємства при необхідності постійних змін у діяльності підприємств в умовах сучасного динамічного ринку. Отже, необхідно приділяти увагу проблемам формування організаційної культури, впровадження її цінностей, норм, зразків у свідомість та поведінку всіх співробітників. У свою чергу, організаційні цінності мають безпосереднє відношення до досягнення цілей підприємства. Вживання та успіх будь-якого підприємства залежить від уміння добиватися від працівників поведінки, в достатній мірі, відповідної його цінностям.

Одним із способів подолання опору є постійне інформування персоналу підприємств про проведені зміни для того, щоб співробітники знали, що відбувається, і розуміли, яким чином це впливає на їх роботу. Висвітлення процесу змін може здійснюватися за допомогою розміщення інформації в корпоративній газеті або на корпоративному сайті, шляхом розсилки інформаційних листів або в результаті проведення публічних семінарів з підбиття підсумків кожного. Також керівництво повинне безпосередньо спілкуватися із співробітниками і повідомляти їм інформацію про те, що треба робити, чому і яким чином слід проводити зміни. Надання інформації має бути своєчасним — відсутність інформації породжує сумніви, викликає стан невизначеності, сприяє поширенню чуток і доміслів, що негативно відображається на довірі співробітників до керівництва підприємства.

Одним з найбільш важливих методів менеджменту в процесі здійснення організаційних змін і проведення заходів з подолання опору цим змінам в колективі є проведення анкетування серед персоналу.

Автором було проведено анкетування на декількох підприємствах коксохімічної галузі. Результати анкетування виявили, що найбільшу кількість балів набрали наступні напрями реалізації заходів щодо подолання опору змінам:

- визначення місії, основних цілей, які стоять перед діяльністю підприємства, стратегії досягнення цих цілей і завдань;

- формування та опрацювання основних заходів, які б закріпили і розвивали бажані цінності та зразки поведінки;

- оцінка негативних рис культури, що склалася в колективі, визначення основних кроків щодо усунення явних недоліків.

Об'єднання зазначених напрямів дозволяє виокремити формування організаційної культури, яка має значний вплив на подолання опору змінам з боку працівників. Радикальні зміни при відсутності ключових елементів стабільності призводять до хаосу. При проведенні змін керівники повинні враховувати такі критичні джерела стабільності, як організаційна культура, стійке бачення, місія, стратегія і конкурентні переваги. Щоб змінити підприємство, треба змінити її культуру, яка розглядається як фактор успіху.

Результати анкетування є базою для проведення експертного оцінювання. Застосування цього методу в процесі дослідження проблеми, яка розглядається в даній роботі, дозволило зробити висновок, що пріоритетна роль у подоланні опору змінам належить організаційній культурі. Отже, формування та розвиток організаційної культури є найбільш ефективним заходом при подоланні опору змінам. При цьому небагато підприємств вважають формування організаційної культури як один з прогресивних інструментів управління діями і поведінкою працівників при здійсненні перетворень.

Однак анкетування працівників та експертне оцінювання підтверджують, що організаційна культура підприємства є одним з важливих чинників ефективного подолання опору змінам, тому треба ґрамотно підходити до процесу створення та формування культури для того, щоб успішно розвиватися в складних економічних умовах та конкурентному зовнішньому середовищі.

Ключовою особливістю механізму є блок моніторингу та ідентифікації, що дозволяє приймати рішення, координувати хід реалізації антикризового управління та своєчасно здійснювати коригуючі дії.

Існує багато різних методик моніторингу та контролю процесу організаційних змін. Всі методики можна використовувати з різними цілями і на різних стадіях процесу організаційних змін: для демонстрації необхідності в здійсненні таких змін, розробки програми дій, зниження опору змінам, допомоги персоналу у вирішенні нових завдань в нових умовах, вироблення почуття обов'язку, прискорення впровадження, стимулювання ініціативи та творчого підходу до досягненню першочергових цілей і т.д. Знання цих методик частково можна отримати, вивчаючи дані досліджень і наукових публікацій, але найчастіше вони виробляються на практиці. Моніторинг і контроль є важливою складовою частиною процесу антикризового менеджменту в контексті організаційних змін. Здійснювати постійний моніторинг необхідно для будь-якого підрозділу організації. Керівництво має не тільки безпосередньо управляти і здійснювати проведення організаційних змін, а й допомагати організації в подоланні труднощів, які можуть виникати в процесі їх здійснення.

Зазначимо, що моніторинг, під яким розуміється технологія спостереження і аналізу змін об'єкта управління, що характеризується постійністю, регулярністю здійснення на протязі усього управлінського циклу, повинен здійснюватися з урахуванням таких принципів, як об'єктивність (отримані результати дослідження мають відображати реальний стан соціально-економічних процесів на підприємстві і повинні базуватись на достовірній та повній інформації), безперервність (полягає у необхідності постійного відстеження змін у механізмі антикризового менеджменту) та конструктивність (раціональні та доцільні дії стосовно оцінки антикризових заходів, оперативне коригування, ретельне виявлення особливостей).

Представлений механізм антикризового управління включає в себе облік базових чинників макrorівня, а також, що є особливістю даного механізму, мезо- та мікрорівня, які за певних умов розгортаються в значимі для розвитку промислового комплексу тенденції (інфляція / дефляція, загострення / зниження конкуренції, стиснення / розширення існуючих ринків). На макrorівні ставляться завдання по сталому соціально-економічному розвитку держави, підвищення конкурентоспроможності, згладжування негативних наслідків та використання можливостей промислових циклів з періодом від 8 до 12 років, результатом чого є забезпечення національної безпеки.

На мезорівні завданням антикризового управління є цілеспрямована політика щодо забезпечення сталого розвитку регіону, згладжування негативних наслідків та використання можливостей, що надаються малими циклами для підвищення конкурентоспроможності окремих сфер економіки. Відповідно, на мікрорівні завданням стає пристосування до циклів з метою розвитку виробництва та задоволення потреб суспільства, створення внутрішньо- і міжфірмових умов щодо сталого розвитку підприємства.

## ВИСНОВКИ

Організаційні зміни, в більшості випадків, повинні чинити позитивний ефект на рівень ефективності діяльності підприємства. Проте в деяких випадках вони можуть давати негативний ефект, хоча з кількісної точки зору він може бути оцінений з позитивним знаком. Тому в процесі змін завжди виникають питання вимірювання та оцінки ефективності змін. Системи вимірювання і контролю результатів повинні забезпечити оцінку ступеня досягнення стратегічних цілей організації.

Одним з найбільш впливових факторів, що забезпечує організаційні зміни на підприємстві, є зовнішнє середовище, яке змінюється так часто і непередбачувано, що визначити остаточний ефект від цих (організаційних) змін вкрай проблематично. Нестійкість і непередбачуваність зовнішнього середовища роблять необхідним розробку таких методів антикризового управління, використання яких дозволить враховувати і передбачати результати впливу більшості його чинників, а також пристосовувати внутрішнє середовище підприємства під певну динаміку розвитку.

Таким чином, реалізація запропонованого механізму антикризового менеджменту в контексті проведення організаційних змін дозволить уникнути більшості стратегічних

помилоч, акцентувати увагу на слабких місцях та існуючих можливостях, недоліках діяльності підприємства.

## Література:

1. Хлевицька Т.Б. Механізми антикризового управління в системі економічної безпеки підприємства / Т.Б. Хлевицька // Торгівля і ринок України: тематичний збірник наукових праць. — Донецьк: ДонНУЕТ. — 2008. — Вип. 26, Т. 1. — С. 313—318.
2. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством / З.Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2007. — 680 с.
3. Гордієнко Т.В. Антикризовий механізм управління результативністю діяльності будівельного підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/kgm\\_econ/2012\\_102/178-187.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/178-187.pdf)
4. Павлов О. Антикризові механізми державного регулювання соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu\\_upravl/2010\\_4/44.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_4/44.pdf)
5. Шкляр В. В. Концептуальна схема механізму антикризового менеджменту на підприємствах водного транспорту // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2346>
6. Авдошина З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики / З.А. Авдошина. — Набережные Челны: ТИСБИ, 2006. — 30 с.
7. Баринов В.А. Антикризисное управление: учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2007. — 364 с.
8. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / В.О. Василенко. — К.: ЦУЛ, 2003. — 503 с.
9. Єгорова Л.І. Стратегія антикризового проактивного управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка підприємства й організація виробництва" / Л.І. Єгорова. — Донецьк, 2003. — 18 с.
10. Король В.С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 "Підприємництво, менеджмент та маркетинг" / В.С. Король. — Львів, 2001. — 24 с.

## References:

1. Khlevyts'ka, T.B. (2008), "The mechanisms of crisis management in the system economic security of enterprise", *Torhivlia i rynok Ukrainy: tematychnyj zbirnyk naukovykh prats'*, vol. 26, pp. 313—318.
2. Shersh'n'ova Z. Ye. (2007), *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management of enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Hordiienko, T.V. (2012), "Crisis mechanism for performance management of activity construction enterprises" available at: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/kgm\\_econ/2012\\_102/178-187.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/178-187.pdf) (Accessed 27 April 2015).
4. Pavlov, O. (2010) "Anticrisis mechanisms of state regulation of social and economic development", available at: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu\\_upravl/2010\\_4/44.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_4/44.pdf) (Accessed 27 April 2015).
5. Shklyar, V.V. (2013), "Conceptual scheme of the mechanism of anticrisis management in enterprises of water transport", *Efektivna ekonomika*, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2346> (Accessed 27 April 2015).
6. Avdoshina, Z.A. (2006), *Antikrizisnoe upravlenie: sushhnost', diagnostika, metodiki* [Anticrisis management: essence, diagnostics, methods], TISBI, Naberezhnye Chelny, Russia.
7. Barinov, V.A. (2007), *Antikrizisnoe upravlenie* [Anticrisis management], IDFBK-PRESS, Moscow, Russia.
8. Vasylenko, V.O. (2003), *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Anticrisis management of enterprise], TsUL, Kyiv, Ukraine.
9. Yehorova, L.I. (2003), "The strategy of anticrisis proactive management of enterprise", Ph.D. Thesis, Economy, Donetsk, Ukraine.
10. Korol', V.S. (2001), "Antiris management in the market transformation of economy", Ph.D. Thesis, Economy, Lviv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2015 р.

*І. Г. Фадеева,  
д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ  
О. І. Гринюк,  
аспірант кафедри фінансів,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ*

## СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

*I. Fadyeyeva,  
Doctor of economics, professor, head of the department of finance,  
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk  
O. Gryniuk,  
PhD student of department of finance,  
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk*

**CURRENT ASPECTS OF MANAGEMENT COST ACCOUNTING IN OIL AND GAS PRODUCTION  
ENTERPRISES: NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE**

---

*Проведений аналіз підходів до управлінського обліку витрат на нафтогазовидобувних підприємствах. Визначено роль калькулювання на основі діяльності (ABC) у системі управління витратами на засадах процесного підходу. Обґрунтовано пропозицію щодо введення для цілей планування та прийняття управлінських рішень такої ознаки класифікації витрат, як "витрати за бізнес-процесами". Розроблено схему витрат кожної стадії основних бізнес-процесів нафтогазовидобувних підприємств.*

*The article presents the results of the analysis of management cost accounting approaches, that are used by oil and gas production enterprises. The role of the activity based costing (ABC) in cost control system, based on process-by-process approach, is determined. The proposal of introducing such criterion of cost classification as "business process costs" for planning and decision making purposes is grounded. The schematic model of costs at each stage of main business processes of oil and gas production enterprise is developed.*

---

*Ключові слова: управлінський облік, бізнес-процес, витрати за бізнес-процесом, ABC-калькулювання, управління за видами діяльності, нафтогазовидобувні підприємства.*

*Key words: management accounting, business process, business process costs, ABC-costing, activity based management (ABM), by oil and gas production enterprises.*

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Для кожного підприємства, зокрема нафтогазовидобувного, актуальним є питання імплементації методичного інструментарію, який би дав змогу знизити витрати та забезпечити їх оптимальний розподіл між продуктами видобування. Для формування ефективної системи управління витратами, має бути переглянута діюча система управлінського обліку, що застосовується нафтогазовидобувними підприємствами. Науково-практична проблема полягає в необхідності організації управлінського обліку витрат не тільки за місцями їх виникнення, а й за бізнес-процесами.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ**

Найбільш відомими напрацюваннями, які стосуються питання управління витратами, є праці Дойля П., Котлера Ф., Дейлі А., Штагмайера Б., Майєра Є., Ван-

дера Р., Хорнгрена Ч.Т., Форстера Дж., Друрі К., Шанка Дж., Купера Р., Каплана. Р та ін. Суттєвий внесок у дослідження проблематики управління витратами підприємств в Україні зробили такі вчені, як: Голов С.Ф., Жук В.М., Кірейцев Г.Г., Пантелеєв В.П., Партин Г.О., Загородній А.Г., Пушкар А.Г., Терещенко О.О., Бабяк Н.Д., Чумаченко М.Г., Данилюк М.О., Кафка С.М., Перевозова І.В., Коцкулич Т.Я. та інші. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем управлінського обліку витрат внесли Волкова О.М., Шеремет А.Д., Суйц В.П., Чай В.Т., Шишкова Т.В., Николаєва О.Є., Кондраков М.П., Керімов В.Е., Палій В.Ф., Лейберт Т.Б. та ін. Ураховуючи важливість результатів проведених досліджень, слід зазначити, що окремі питання з вказаної проблематики в частині обґрунтування необхідності організації управлінського обліку за бізнес-процесами є недостатньо розроблені як в науковому, так і в практичному аспектах та потребують по-

глиблених досліджень щодо їх удосконалення з урахуванням особливостей діяльності нафтогазовидобувних підприємств.

**МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ**

Метою дослідження є виявлення ролі "попроцесного методу обліку, аналізу та планування витрат" (АВС) у формуванні ефективної системи управління нафтогазовидобувними підприємствами на засадах процесного підходу.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Нафтогазові підприємства складають одну із найбільш вагомих складових економіки багатьох країн світу. У зв'язку з цим від ефективності їх діяльності залежить не тільки обсяг валового національного продукту, а й енергетична безпека країни.

Специфіка формування витратної складової в процесі основної діяльності нафтогазовидобувних підприємств влаштована таким чином, що в умовах ринкових відносин вдосконалення діючих систем обліку на нормативному та методичному рівнях, а також тенденції реформування процесів взаємодії суб'єктів ринкової економіки стають передумовами значних змін у структурі витрат підприємств, які зумовлені впливом екзогенних та ендогенних економічних чинників. Вдосконалення методик обліку і, відповідно, коригування структури витрат виникають і в кризових умовах розвитку економіки, коли рівень цін на нафту та газ є нестабільним і знаходиться під загрозою значного зниження [1, с. 58]. Для нафтогазовидобувних підприємств важливою умовою ефективного розвитку, ефективної фінансово-господарської діяльності є впровадження такої системи управлінського обліку та управління витратами, яка б в повній мірі враховувала природні, технологічні та організаційні особливості їх діяльності. Розробка, коригування уже існуючої системи обліку або надання рекомендацій стосовно процедур обліку витрат для нафтогазовидобувних підприємств дозволять підвищити ефективність, результативність та гнучкість їх стратегічного розвитку.

Слід зазначити, що порушення принципів повноти та своєчасності надання інформації про витрати на нафтогазовидобувних підприємствах, з однієї сторони, стають причиною недостовірної величини собівартості продуктів видобування, застосування необґрунтованої класифікації витрат, ігнорування факторів, які впливають на їх величину. З іншого боку, збір зайвих даних про витрати збільшує витрати часу і ресурсів на отримання і обробку такої інформації, ускладнює інформаційну систему і приводить до неефективних управлінських рішень. Вибір та обґрунтування оптимального підходу до управлінського обліку витрат на видобування вуглеводнів є одним з інструментів ефективного управління такими підприємствами.



Рис. 1. Схема збору інформації про витрати за об'єктами

Джерело: розроблено автором на основі [6].

На даний час існують три підходи до обліку в нафтогазових компаніях: 1) відповідно до стандартів США (GAAP США); 2) відповідно до британських стандартів, основним з яких є SORP 2001 "Accounting for oil and gas exploration, development, production and decommissioning activities"; 3) відповідно до міжнародних стандартів [2]. Однак, згідно із твердженнями Комітету із стандартів обліку в нафтовій галузі Великобританії [3], SORP більше не буде застосовуватись з 1 січня 2015 року нафтогазовими підприємствами. З цього випливає, що SORP 2001 має на даний час тільки рекомендаційний характер. Свої підходи до обліку також існують у таких країнах, як: Австралія, Нігерія, Канада. З 2000 року Комітет з міжнародних стандартів детально розглянув можливість випуску спеціального стандарту для видобувних галузей. Результатом досліджень став документ "Extractive Industries. An Issues Paper issued for comment by the IASC Steering Committee on Extractive Industries. Comments to be submitted by 30 June 2001. — IASC, November 2000", в якому Комітет наводить свої думки стосовно багатьох дискусійних питань [2].

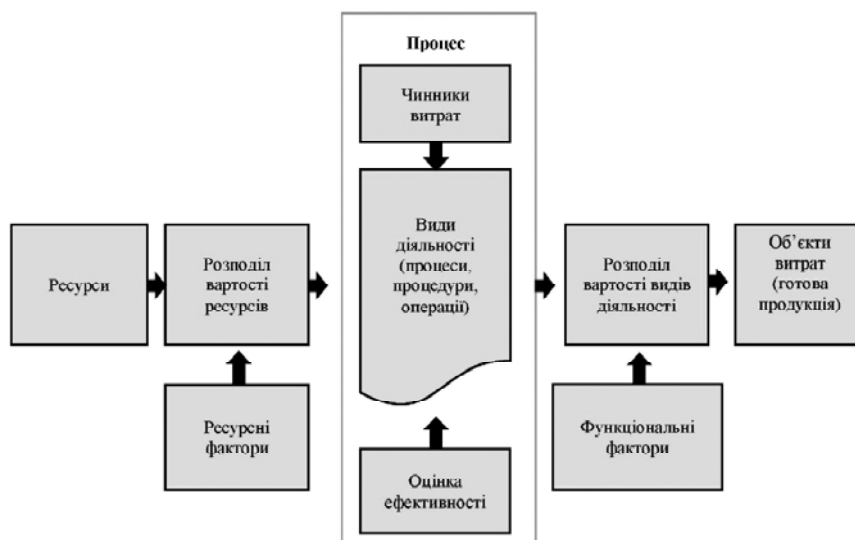


Рис. 2. Концептуальна схема АВС

Джерело: [8].

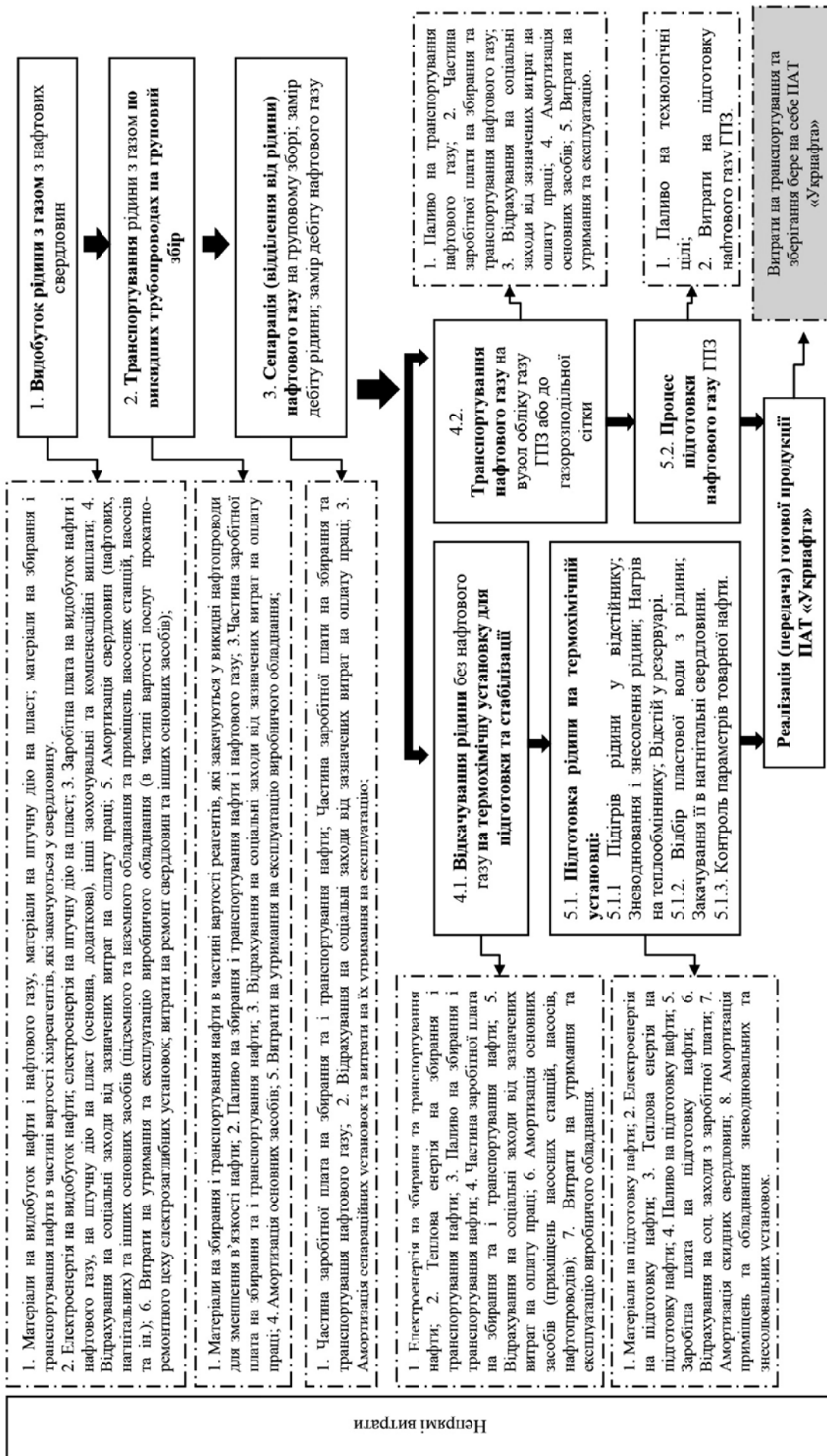


Рис. 3. Витрати кожної стадії основних бізнес-процесів нафтогазовидобувного підприємства

Видобування вуглеводнів як елемент бізнес-сегменту *upstream* передбачає одержання нафти і газу зі свердловини, їх обробку для доведення до торгових і транспортних стандартів. Після того, як нафта та газ залишають межі родовища, стадія видобування вважається завершеною. Витрати на видобування — це витрати понесені на стадії одержання вуглеводнів з надр. Як правило, до цієї групи входять витрати на підняття нафти і газу на поверхню, на первинну обробку сировини на промислах, її транспортування, накопичення та зберігання [2]. В GAAP США витрати на видобування визначаються як "витрати на експлуатацію свердловин підприємства, а також обладнання та споруд, включаючи амортизацію і витрати на експлуатацію допоміжного обладнання та споруд" [4, с. 10]. Варто зазначити, що визначення та бухгалтерський облік витрат на видобування здійснюють однаково як при використанні метода результативних витрат, так і метода повних витрат. З точки зору GAAP США та Великобританії, дані процеси тотожні. Однак у МСФЗ питання обліку витрат на видобування не розкрито в жодному стандарті. Таким чином, підприємства можуть використовувати галузеву практику. На даний час аналогічних вітчизняних державних стандартів, які б регулювали ведення обліку та відображення результатів господарської діяльності нафтогазовидобувних компаній у звітності, немає. Натомість існують методичні рекомендації, які регулюють дане питання, наприклад, "Інструкція з планування, обліку і калькулювання собівартості нафти і газу", що затверджена наказом ПАТ "Укрнафта" від 01.01.2007 р.

На основі порядку формування собівартості, який діє в бухгалтерському обліку, формується система управлінського обліку витрат, однак, у зв'язку з унікальними галузевими особливостями, методика управлінського обліку нафтогазовидобувних підприємств суттєво відрізняється від методики бухгалтерського обліку, в т. ч. і за структурою витрат [1, с. 58].

Основні принципи обліку витрат і калькулювання собівартості вуглеводнів, визначені галузевими документами, ґрунтуються на класифікації витрат за місцем виникнення, за видом продукції і за видами витрат. Інформація про витрати поступово формується спочатку в організаційному розрізі (цехів і основних структурних підрозділів), потім в технологічному розрізі (переділів), в розрізі статей витрат і в розрізі продукції видобування. Технологічні особливості видобування нафти і газу обумовлюють необхідність створення вдосконаленої системи аналітичного обліку собівартості продукції нафтогазовидобувних підприємств. Така система повинна базуватися на попроцесному методі збору і розподілу витрат на видобування нафти і газу, а також інших послуг і робіт, пов'язаних із виробничим процесом.

Відомо [5], що на більшості підприємств нафтогазової галузі управлінський облік витрат ведеться в розрізі місць виникнення витрат (МВВ), основним принципом виокремлення яких є діюча організаційна структура підприємства. Таким чином, визначеній структурній одиниці найчастіше відповідає одне МВВ. Для коректного віднесення витрат і калькулювання собівартості продукції цього недостатньо, бо в межах однієї структурної одиниці можуть здійснюватися декілька бізнес-процесів, які забезпечують виробництво різних видів продукції. А глибшому визначенню МВВ (на рівні бізнес-процесів) на підприємствах не сприяє організаційна структура та система відповідальності.

У [6, с. 86] запропоновано збір інформації про витрати за об'єктом здійснювати у наступній послідовності: місце виникнення витрат (МВВ); роботи; підпроцеси цехового рівня; підпроцеси виробничого рівня; процеси; валовий продукт; товарний про-

дукт. Нами запропоновано з метою диверсифікації витрат за видами продукції, що видобувається, доповнити типологію об'єктів обліку витрат категоріями процесного підходу, а саме: бізнес-операціями, бізнес-функціями виробничого рівня та бізнес-процесами (рис. 1).

Такий підхід дає змогу організувати аналітичний облік витрат не тільки за економічними елементами за аналогією з виділенням місць виникнення витрат: матеріальні витрати, амортизація обладнання, заробітна плата та відрахування на соціальне страхування, інші витрати; але й за внутрішніми бізнес-операціями, бізнес-функціями, бізнес-процесами, валовою та товарною продукцією. Така послідовність забезпечує обґрунтоване віднесення витрат не на один кінцевий об'єкт обліку — товарний продукт (нафту або газ), а на декілька об'єктів, з врахуванням наступних моментів: великої кількості здійснених бізнес-функцій видобування нафти і газу; одночасного одержання декількох валових продуктів; використання широкого номенклатури матеріальних ресурсів, виконаних бізнес-операцій, пов'язаних з виробничим процесом; наявності великої кількості здійснених структурних підрозділів.

Як об'єкти управління повинні виокремлюватися перш за все ключові бізнес-процеси (основні та допоміжні, як процеси, що забезпечують організацію повного "життєвого циклу" продукції), бізнес-процеси управління (витрати за якими відносять до загальногосподарських) та "наскрізні" бізнес-процеси (бюджетування, управління персоналом, майном і т. д., як бізнес-процеси, ефективність яких прямо залежить від ефективності взаємодії функціональних підрозділів).

Слід зазначити, що повна собівартість продукції, що виробляється, складається із витрат за ключовими бізнес-процесами і бізнес-процесами управління. Відповідно, процесно-орієнтований облік витрат, який пов'язує витрати основних та допоміжних бізнес-процесів із собівартістю товарної продукції та послуг, дає змогу зрозуміти значимість вартості кожної бізнес-функції та бізнес-операції у ланцюгу створення вартості для всієї товарної продукції і послуг, які випускаються.

Одним з сучасних підходів до управління витратами є попроцесний підхід (АВС-калькулювання), головна ідея якого згідно з [7, с.143] полягає у тому, що джерелом витрат підприємства є процеси (як правило технологічні), які зумовлюють необхідність витрачання ресурсів. Тобто АВС-калькулювання передбачає, що причиною виникнення витрат є не продукція, а діяльність, спрямована на виробництво цієї продукції. Оскільки ресурси (зокрема ті, які формують непрямі витрати) освоюються при виконанні певних процесів, а готова продукція є результатом здійснення певної сукупності процесів, то собівартість продукції (робіт, послуг) пов'язана із вартістю ресурсів та ціною виконання окремих процесів.

Таким чином, застосування процесного підходу до управління непрямими витратами дає змогу визначити, які витрати на виконання процесів слід віднести на витрати окремого продукту. Концептуальна схема АВС зображена на рисунку 2.

Враховуючи те, що нафтогазовидобувним підприємствам притаманний високий рівень непрямих витрат та відсутній дієвий контроль за ними, метод АВС, на наш погляд, є ефективним інструментом процесно-орієнтованого управління витратами.

Використання АВС-методу у системі процесно-орієнтованого управління підприємством дає змогу не тільки визначити собівартість окремих видів продукції, але й завдяки інформаційній основі, яка формується в процесі калькулювання за видами діяльності, з метою управлінського обліку можна:

- визначити вартість окремих бізнес-процесів;
- визначити ефективність здійснення бізнес-процесів;

— приймати рішення щодо вдосконалення бізнес-процесів, їх ліквідації чи створення нового бізнес-процесу.

Управління нафтогазовидобувними підприємствами на основі системи управлінського обліку, яка ґрунтується на інформації, що формується в АВС-системі, спрямоване на аналіз видів діяльності з метою пошуку шляхів зниження витрат у розрізі ланцюга створення вартості, ефективного використання ресурсів, покращення якості виконання процесів, називається "управління за видами діяльності" (або "управління за процесами") — АВМ — Activity Based Management.

З огляду на вищенаведене, пропонуємо для цілей планування та прийняття управлінських рішень поряд із "витратами на продукт" та "витратами на період" ввести таку ознаку класифікації витрат, як "витрати на бізнес-процес". Таке "розмежування витрат" за бізнес-процесами, на нашу думку, є актуальним та створює передумови для ефективного управління ними (витратами) на кожній стадії "створення вартості" продукту видобування.

Слід зазначити, що процес видобування нафтової суміші є нерозподільним, що викликає необхідність умовного розподілу виробничих витрат та визначення собівартості окремих компонентів видобування. Оскільки в наслідок експлуатації нафтових родовищ одночасно одержуються два види продукції — нафта і нафтовий газ, доцільним є виділення бізнес-процесів та наведення витрат за кожним із видів вуглеводнів (рис. 3).

Технологічний процес видобування нафти можна умовно поділити п'ять етапів: 1) видобуток рідини з газом з нафтових свердловин; 2) транспортування рідини з газом по викидних трубопроводах на груповий збір; 3) сепарація газу на груповому зборі; 4) відкачування рідини без газу насосами по системі внутрішньопромислових трубопроводів на термохімічну установку або на газопереробний завод для підготовки та стабілізації; 5) підготовка рідини без газу на термохімічній установці. Витрати, понесені в межах етапів 1—5, формують виробничу собівартість нафти товарної. Видобуток нафтового газу складається із чотирьох етапів, перші три з яких аналогічні до видобутку нафти. Зазначені етапи є комплексними, тому витрати за ними потрібно розподіляти на два продукти видобування.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У рамках збереження енергетичної безпеки країни, управління витратами нафтогазовидобувних підприємств на засадах процесного підходу передбачає вживання заходів щодо пошуку шляхів ефективного використання ресурсів, покращення якості виконання бізнес-процесів та, як наслідок, підвищення ефективності їх функціонування. Попроцесний метод обліку, аналізу та планування витрат (АВС) є інструментом, що забезпечує ефективне прийняття рішень у системи управління нафтогазовидобувними підприємствами, оскільки дає змогу зрозуміти значимість кожної бізнес-операції та бізнес-функції у ланцюгу створення вартості для всієї товарної продукції та послуг, які випускаються. Нами запропоновано доповнити типологію об'єктів управлінського обліку витрат категоріями процесного підходу: бізнес-операціями, бізнес-функціями виробничого рівня та бізнес-процесами, а також визначити в якості місця виникнення витрат "витрати на бізнес-процеси". Для цілей управління на засадах процесного підходу сформовано схему формування витрат основних бізнес-процесів нафтогазовидобувного підприємства.

Література:

1. Букалов А.В. Основы методики управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости для неф-

тедобывающего предприятия / А.В. Букалов // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 6. — С. 58—60.

2. Чай В.Т. Особенности учета в нефтегазовых компаниях [Электронный ресурс] / В.Т. Чай, В.В. Панкратова // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 1. — Режим доступа: [http://auditfin.com/fin/2010/1/02\\_06/02\\_06%20.pdf](http://auditfin.com/fin/2010/1/02_06/02_06%20.pdf)

3. The status of OIAC's Statements of Recommended Accounting Practice (SORP) [Электронный ресурс] // OIAC — Oil Industry Accounting Committee; [веб-сайт]. — Режим доступа: <http://www.oiac.co.uk/4.html>

4. Statement of Financial Accounting Standards № 19 (SFAS № 19) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1175820904922&blobheader=application/pdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>

5. Иванов Р.В. Перспективные направления развития систем управления на предприятиях нефтегазовой отрасли России [Электронный ресурс] / Р.В. Иванов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2009. — № 3. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivnye-napravleniya-razvitiya-sistem-upravleniya-na-predpriyatiyah-neftegazovoy-otrasli-rossii>

6. Лейберт Т.Б. Современные аспекты управленческого учета затрат в нефтедобывающих компаниях / Т.Б. Лейберт, Е.А. Халикова // Экономика и управление. — 2013. — № 5. — С. 85—89.

7. Савчук Д.Г. Контролінг витрат в антикризовому фінансовому управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Д.Г. Савчук // Облік і фінанси. — 2014. — № 4. — С. 140—145. — Режим доступа: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif\\_apk\\_2014\\_4\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif_apk_2014_4_23.pdf)

8. АВС [Электронный ресурс] // Центр креативных технологий; [веб-сайт]. — Режим доступа: <http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0028/>

## References:

1. Bukalov, A.V. (2009), "Bases of technique of management accounting of expenses and calculation cost prices in the oil-extracting enterprises", *Audit i finansovyy analiz*, vol. 6, pp. 58—60.

2. Chaya, V.T. and Pankratova, V.V. (2010), "Regulatory control of accounting in Russia", *Audit i finansovyy analiz*, [Online], vol. 1, available at: [http://auditfin.com/fin/2010/1/02\\_06/02\\_06%20.pdf](http://auditfin.com/fin/2010/1/02_06/02_06%20.pdf) (Accessed 4 April 2015).

3. The official site of OIAC — Oil Industry Accounting Committee (2015), "The status of OIAC's Statements of Recommended Accounting Practice (SORP)", available at: <http://www.oiac.co.uk/4.html> (Accessed 4 April 2015).

4. Financial accounting standards board (1977), *Statement of Financial Accounting Standards № 19 "Financial accounting and reporting by oil and gas producing companies"*, available at: [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1218220125741&-acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220125741&-acceptedDisclaimer=true) (Accessed 4 April 2015).

5. Ivanov, R.V. (2009), "Perspective directions of development of control systems in oil and gas industry in Russia", *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta ekonomiki i finansov*, [Online], vol. 3, available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivnye-napravleniya-razvitiya-sistem-upravleniya-na-predpriyatiyah-neftegazovoy-otrasli-rossii> (Accessed 4 April 2015).

6. Leybert, T.B. and Khalikova, E.A. (2013), "Modern aspects of managerial cost accounting in oil companies", *Ekonomika i upravlenie*, vol. 5, pp. 85—89.

7. Savchuk, D.H. (2014), "Controlling of expenses in crisis financial management", *Oblik i finansy*, [Online], vol. 4, available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif\\_apk\\_2014\\_4\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif_apk_2014_4_23.pdf)

8. Center of creative technologies (2015), "Method ABC", available at: <http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0028/> (Accessed 4 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 08.04.2015 р.

УДК 338.48

Я. М. Кошуба,  
д. е. н., Голова Державної служби зайнятості (Центрального апарату)

## СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦТВА І ПРОДУКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Y. Kashuba,  
Doctor of Science (Economics), Head of State Employment Service of Ukraine (Central Office)

AGRICULTURAL TOURISM AS FROM OF ENTERPRENEURSHIP AND PRODUCTIVE EMPLOYMENT

*Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних та практичних аспектів розвитку сільсько-го туризму на засадах підприємництва. Уточнено економічну сутність сільського туризму, розширено класифікацію його форм та напрямів діяльності. Обґрунтовано системний вплив сільського туризму на сталий розвиток аграрного сектору та сферу зайнятості населення сільської місцевості.*

*The high-quality and quantitative indexes of the rural tourism development are investigated, comparing of its efficiency with the agricultural activity of the small enterprises is conducted. On the basis of analysis of tourism and recreation potential the directions of rural tourism diversification are determined.*

*Ключові слова: підприємництво, сільський туризм, сільський розвиток, стратегія партнерства.*  
Key words: entrepreneurship, rural tourism, rural development, strategy of partnership.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нові виклики, що постали перед економікою України, криза у сфері зайнятості вимагають розвитку нових ринкових сегментів та видів підприємницької діяльності, перш за все, у сільській місцевості. Одним із важливих напрямів розвитку продуктивної зайнятості населення стає сільський туризм — апробоване явище у багатьох країнах світу, яке у нашій державі лише робить перші кроки. Специфіка сільського туризму як виду економічної діяльності полягає не тільки у задоволенні потреб міських жителів у відпочинку, а й у здійсненні вагомого впливу на інші сектори сільської економіки через диверсифіковані зв'язки, забезпечення зайнятості населення на селі. Особливо затребувані альтернативні види діяльності у тих місцевостях, де не має сільськогосподарських підприємств.

З огляду на вищевикладене, набуває актуальності розроблення теоретичних підходів і практичних рекомендацій до організації сільського туризму як форми підприємництва на місцевому, регіональному та державному рівнях у контексті посилення його впливу на сферу зайнятості сільських територій.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ ТА НЕВИРІШЕНА ЧАСТИНА ПРОБЛЕМИ

Усебічно дослідження проблематики сільського туризму в Україні здійснюють В. Васильєв, Ю. Зінько, Л. Забуранна, Н. Кудла, В. Куценко, Н. Липчук, О. Орленко, Х. Роглев, М. Рутинський тощо. Окремі напрями розвитку туризму розглядають у своїх працях О. Бейдик, В. Безносок, Т. Ткаченко, В. Федорченко, А. Шульгіна та ін. Значний внесок у розробку теорії і практики туризму зробили й зарубіжні дослідники як Я. Варшинська, І. Вайнєне, К. Крижановська, М. Міка, Р. Павлусінскі, Є. Пісаревський, Т. Ратц.

Разом із тим більш глибокого аналізу потребують питання розвитку сільського туризму як форми підприємництва та зайнятості в сільській місцевості. Унікальність сільських територій, особливості сільського способу життя потребують аналізу передумов і способів їх використання як туристсько-рекреаційних ресурсів, а також наукового обґрунтування підходів до формування підприємницького середовища і дієвого організаційно-економічного механізму розвитку сільського туризму.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підхід до туризму як складного суспільно-економічного явища, що охоплює повсякденне життя мільйонів людей, зазначений в міжнародних документах, прийнятих Всесвітньою туристичною організацією (Манільська декларація зі світового туризму 1980 р., Гаазька декларація з туризму 1989 р., Осацька конференція міністрів з туризму 1994 р., Хартія туризму і Кодекс туризму, Глобальний етичний кодекс туризму 1999 р. та ін.) [1].

Туризм як складне економічне явище володіє певним внутрішнім дуалізмом. З одного боку, туризм — це особливий вид масових подорожей з чітко визначеними часовими рамками, які здійснюються туристами (туристський рух, попит), а з іншого — це діяльність з організації та реалізації подорожей (туристська інфраструктура, сервіс, маркетинг тощо) [2, с. 24]. Щодо офіційного тлумачення туризму в нашій країні, то згідно із Законом України "Про туризм" під ним розуміють "тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування" [4]. Тобто під туризмом слід розуміти сукупність складних соціально-економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами окремих або комплексних туристичних послуг з метою отримання прибутку та задоволення різноманітних потреб у відпочинку споживачами (рис. 1).

Як свідчать результати аналізу, у сільській місцевості може здійснюватись широкий спектр видів туристсько-рекреаційної діяльності. До основних відносяться: 1) проживання та відпочинок в оригінальних чи адаптованих під автентичний стиль будівлях; 2) агротуризм, що поєднує рекреацію з ознайомленням та / або участю у сільськогосподарському виробництві; 3) спортивна рекреація (кіньї, велосипедні прогулянки, трекінг, полювання і риболовля тощо); 4) пізнавальний туризм — вивчення аграрної тематики і народної культури, а також історико-культурних пам'яток, народних ремесел, цікавих природних об'єктів тощо; 5) рекреація, орієнтована на природу — прогулянки, збирання рослин, плодів, грибів тощо.

Необхідно розрізняти близькі за змістом, але різні види туризму сільський, фермерський, екологічний.

Сільський туризм (rural tourism) — вид туризму, що передбачає перебування й туристську діяльність у

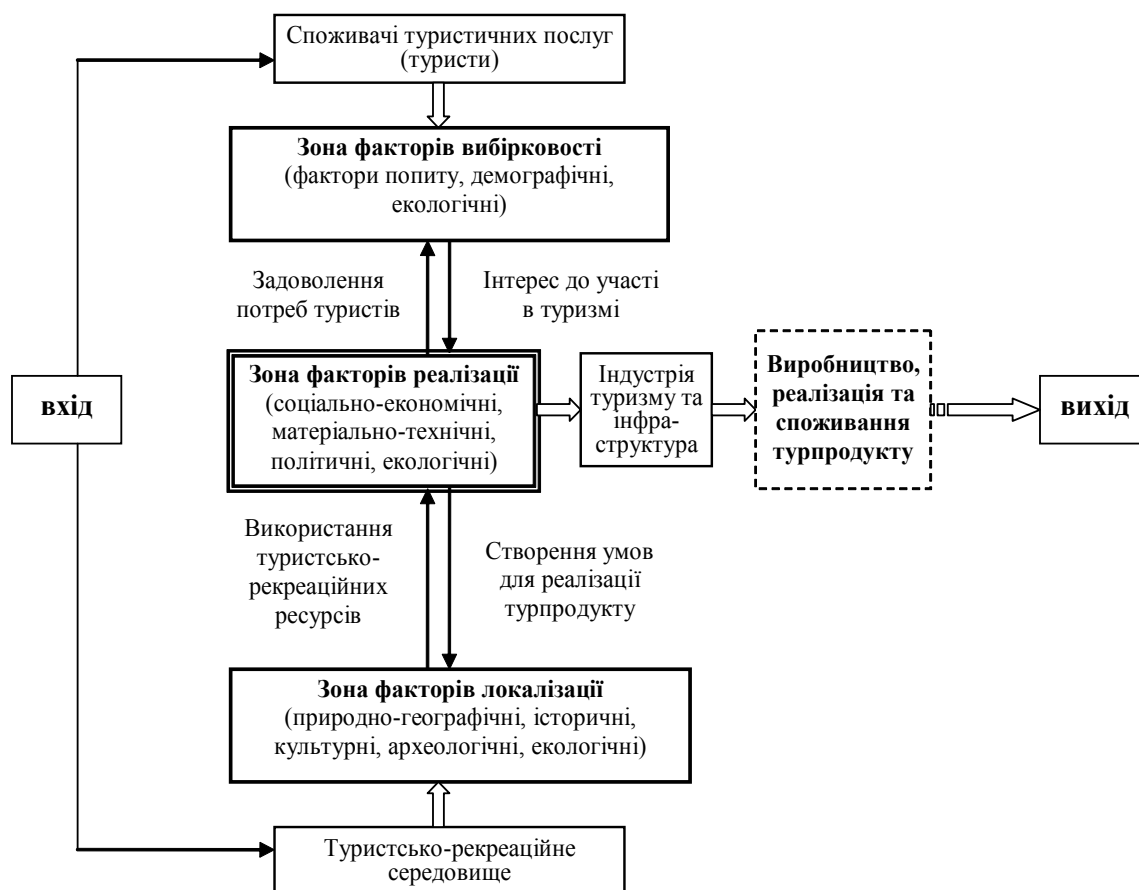


Рис. 1. Просторова модель туризму

Джерело: складено на основі: [1 ;2].

сільській місцевості. У більш широкому розумінні сільський туризм включає різні види діяльності місцевих жителів щодо обслуговування туристів (проживання, харчування, послуги гостинності, активного відпочинку, розроблення туристичних маршрутів, народного побуту, екскурсій тощо) з метою отримання додаткового доходу до основного виду діяльності.

Фермерський туризм (farm tourism) — складова частина агротуризму, пов'язана із прийомом туристів безпосередньо у помешканнях фермерського (чи особистого селянського) господарства, часто з мінімальними вимогами щодо зручностей (особливо щодо умов проживання). У даному контексті фермерське (особисте селянське) господарство становить одночасно базу для ночівлі та реалізацію основних потреб туриста (харчування, дозвілля, майстер-класи з різних ремесел тощо).

Окрім зазначених різновидів сільського туризму виділяють також екотуризм (ecological tourism) — подорожі, які відбуваються на територіях, що мають природничу цінність (національні, ландшафтні парки тощо). Спрямований на охорону та збереження природного середовища й культурної спадщини регіонів, які відвідуються туристами із сучасним екологічним світоглядом. Синонімом поняття "екотуризм" є зелений туризм (green tourism) чи природничий туризм (nature tourism).

У багатьох країнах екотуризм і сільський туризм — взаємодоповнюючі й взаємозалежні види діяльності. Окрім того, ряд родинних, "м'яких" за впливом на середовище й місцеві громади та близьких за мотивацією видів туризму (включаючи сільський, фермерський, агротуризм, спортивний, оздоровчий та ін.) нерідко поєднуються в єдину сферу екоагротуризму. Про це свідчить досвід європейської організації, що включила цей термін у свою назву — European Centre for Eco Agro Tourism (ECEAT) [5].

Сільський туризм є найбільш широким інтегративним поняттям, що включає інші форми (агро- та фер-

мерський туризм) та є сукупністю відносин контрагентів, що виникають з приводу туристсько-рекреаційної діяльності різного цільового спрямування у сільській місцевості (середовищі).

Особливістю сільського туризму є те, що він не може бути представлений чітко визначеним стандартним набором послуг і атракцій. Різноманітність послуг сільського туризму залежить від приймаючої сторони (власників осель). Отже, можна стверджувати, що головним продуктом сільського туризму є послуга гостинності, тобто організація відпочинку туристів таким чином, щоб вони отримали максимум задоволення та мали бажання повернутися до господарів ще не один раз. Але, у будь-якому випадку, сільський туризм відбувається у сільській місцевості, тісно пов'язаний з сільським побутом й діяльністю та передбачає використання сільської спадщини.

Сільський туризм може ефективно розвиватися та функціонувати в різних видах туристсько-рекреаційного середовища: селах; сільськогосподарських фермах; малих містечках з характерною архітектурою, побутом, культурою; дачних зонах; національних парках та інших об'єктах природно-заповідного фонду, відкритих для відвідування туристів; у лісовому та водному фондах; природних феноменах; релігійних та святих місцях для віруючих; пам'яток матеріальної та духовної культури (наприклад, у музеях під відкритим небом) тощо. Це актуально, перш за все, для багатьох населених пунктів Західної України, зокрема Карпатського регіону, де природно-кліматичні умови дозволяють розвиватися народним промислам, рибальству, мисливству, збиранню дарів природи, екстремальним видам спорту. Для ефективного функціонування та розвитку сфери сільського туризму на цих територіях необхідне створення певної інфраструктури, що має включати [6, с. 46—47]:

1) об'єкти розміщення туристів, якими у більшості випадків виступає сільські будинки, а також господарські будівлі (бажаним є збереження автентичності народного побуту й архітектури);

2) інженерну інфраструктуру (дороги, освітлення, опалення, телефонізація, водопостачання, каналізація тощо), без якої неможливо комфортне проживання;

3) виробничу інфраструктуру, орієнтовану на народні ремесла та виробництво сувенірів; приготування національних і місцевих традиційних страв; участь туристів у різних видах сільськогосподарської діяльності (збір врожаю, доїння корів, догляд за тваринами тощо);

4) соціальну інфраструктуру, що активізує контакти між селянами та туристами (будинки культури, організація національних свят, фестивалів, змагань тощо).

Слід відзначити, що останнім часом має місце позитивна динаміка розвитку підприємництва у сегменті сільського аграрного туризму, особливо у Карпатському економічному районі. Як зазначено у дослідженні А.В. Забуранної, лише за період 2000—2012 рр. кількість кімнат для туристів у Закарпатській області зросла у 8,7 раза, у Івано-Франківській — у 7,2, у Львівській — 11,7, Чернівецької — у 14,5 раза. Приблизно така сама динаміка характерна для кількості ліжок-місць у сфері сільського аграрного туризму у зазначених областях [3, с. 16].

Однак, незважаючи на позитивну тенденцію, обсяги сільського аграрного туризму в Україні не відповідають ані потенціалу, який є в цьому регіоні, ані попиту туристів з України, далекого і близького зарубіжжя, особливо з діаспори.

Зауважимо, що на світовому рівні загальна концепція розбудови сільського туризму, як і термінологічна визначеність, поки відсутні, хоча є ряд загальноприйнятних моделей, принципів і підходів:

1. Розвиток сільського туристичного бізнесу на базі малого сімейного готельного господарства. Ця модель передбачає реалізацію державної політики переорієнтації частини сільського населення з сектору аграрного виробництва у сектор послуг через комплексну соціально-економічну стратегію підтримки сільського розвитку. Вона характерна для країн "старої" Європи і традиційних туристичних центрів (Італія, Франція, Іспанія, Греція, Кіпр та ін.), де житловий фонд у сільських районах в цілому має високий рівень комфортності. Необхідними умовами реалізації даної моделі є: а) наявність вільного або умовно вільного житлового фонду в сільській місцевості (включаючи малі міста); б) досить високий рівень комфортності й належний стан житлового фонду (як правило, це частина будинку з автономною системою інженерного забезпечення); в) системна державна підтримка агротуристичних господарств: ухвалення політичного рішення про підтримку сільського туризму як сектору сфери послуг; г) організаційна підтримка: створення спеціальних структур, що надають системну допомогу й займаються організацією даного сектору туристичної індустрії, а також запровадженням інформаційних технологій, що дозволяють створити масштабний ринок сільського туризму у віртуальній формі; д) організація об'єднань суб'єктів сільського туризму, що підтримують зв'язок із базами даних всього агротуристичного сектору; е) нормативно-правове (прийняття відповідних законів і підзаконних актів, державних цільових програм), роз'яснювальне й рекламно-інформаційне забезпечення просування спільного національного й регіональних агротуристичних продуктів; ж) фінансова підтримка (система пільгового оподаткування й кредитування або дотацій агротуристичних господарств).

Подібна модель застосовується і в деяких країнах Східної Європи (країнах Балтії, Польщі, Словаччині та ін.). Там подекуди ще не має житлового фонду такого рівня комфортності, як у Західній Європі. Однак є дер-

жавні програми розбудови сектору сільського туризму за зразком західних сусідів: на урядовому рівні ухвалені рішення про політику державної підтримки сільського туризму й відповідні програми, з метою реконструкції й облаштування будинків для прийому туристів запроваджується система пільгового кредитування агротуристичних господарств; створюються професійні асоціації суб'єктів сільського туристичного бізнесу; упроваджуються інформаційні технології та підтримуються інформаційно-рекламні сайти і портали.

Успішним прикладом розвитку сільського туризму може слугувати досвід Литви. У 1997 р. було створено Литовську асоціацію сільського туризму, що нараховувала лише 7 осіб. У 2001 р. їх чисельність збільшилась до 350 осіб, в 2003 р. — до 700, а в 2005 р. нараховувалось понад 1000 осіб. При цьому, за прогнозами, лише для задоволення внутрішніх потреб мінімальна кількість об'єктів сільського туризму має становити не менше 2500 осель. На сьогоднішній день основними клієнтами є туристи з доходом, вищим за середній, а середня тривалість відпочинку складає 3—4 дні [7, с. 96—98].

2. Будівництво великих і середніх приватних агротуристичних об'єктів у сільській місцевості: спеціалізованих приватних готелів у формі стилізованих "агротуристичних сіл", культурно-етнографічних центрів і т.п. Модель характерна для країн з невисоким рівнем комфортності житлового фонду в сільській місцевості, але з високим туристичним потенціалом. Її ефективно впровадження потребує зовнішніх і внутрішніх (місцевих) інвестиційних ресурсів, а також підтримання відповідних проектів на рівні регіону та окремих територіальних громад.

3. Відтворення соціокультурного середовища історичного поселення — "історичного села", "національного села" (на зразок Музею народної архітектури та побуту під відкритим небом у Пирогові), або відтворення соціокультурного середовища різних історичних об'єктів (садиби, замки, монастирі тощо). Даний підхід вимагає значних інвестицій, опрацювання спеціальних комплексних проектів, відповідної науково-дослідної роботи.

4. Створення державних або приватних сільськогосподарських парків. Даний концептуальний підхід, паралельно із розвитком туристичної галузі, передбачає популяризацію й пропаганду досягнень сільського господарства конкретної країни, збереження традицій значущих видів діяльності, демонстрацію практичних навичок і прийомів аграрного виробництва.

У світовій практиці реалізацією такої моделі зазвичай займається інституція, відповідальна за розвиток сільського господарства (а не туристичної галузі). Сільськогосподарські парки як мультифункціональні центри залишаються розважальними туристичними об'єктами й постійно діючими виставково-експозиційними центрами, одночасно при цьому можуть вести науково-дослідну й селекційну роботу. Ця модель характерна для аграрних тропічних країн.

Значний потенціал розвитку продуктивної зайнятості у сільській місцевості має залучення до підприємницької діяльності у сфері сільського туризму безробітних громадян, яке здійснює державна служба зайнятості. Залучення безробітних, зареєстрованих у центрах зайнятості, до малого підприємництва і самозайнятості у сфері туризму має багато переваг. Головна з них полягає в тому, що при цьому особам, які відповідають визначеним вимогам, надається первинний капітал, одноразова виплата всієї суми допомоги, яка призначена їм на весь період безробіття. Зокрема у 2014 р. таку фінансову підтримку отримали 18,2 тис. безробітних, за перші три місяці 2015 р. — 4,1 тис., її середній розмір склав понад 15 тис. грн. До того ж служба зайнятості здійснює безоплатне навчання цих громадян основам підприємництва.

Процес залучення безробітних до самозайнятості і підприємництва у сфері сільського туризму має п'ять етапів.

Перший етап — орієнтація безробітних щодо підприємництва і самозайнятості на постійно діючих семінарах в центрах зайнятості, під час яких їх інформують про сутність підприємництва, кроки та дії, які їм варто здійснити для започаткування власної справи.

Другий етап включає фахове навчання, компонентами якого є професійна підготовка з основ економіки і підприємництва та набуття певних управлінських навичок.

Третій етап, який, звичайно, здійснюється під час навчання, полягає у розробленні бізнес-плану, що не тільки допомагає майбутньому підприємцю чіткіше уявити можливості й ризики бізнесу, підрахувати ресурси, що мають залучатися, визначити кількість і професійно-кваліфікаційні характеристики спеціалістів, які потрібні для здійснення обраної ним діяльності. Крім того, він є обов'язковою передумовою отримання одночасно всієї суми допомоги по безробіттю для започаткування власної справи.

Четвертий етап — реєстрація підприємства, яке започатковує безробітний, або його реєстрація як фізичної особи підприємця (ФОП), якщо планується зайняття бізнесом без створення юридичної особи.

П'ятий етап — одноразова стартова виплата допомоги по безробіттю для зайняття підприємницькою діяльністю.

Наразі керівництво державної служби зайнятості орієнтує місцеві підрозділи служби на здійснення супроводу підприємця-початківця у процесі його підприємницької діяльності. Перш за все йдеться про надання необхідної консультативної допомоги фахівцями з питань оподаткування, маркетингу, бухгалтерського обліку, права тощо.

Про можливі масштаби залучення безробітних до підприємництва і самозайнятості свідчить приклад центрів зайнятості Черкаської області. Так, у 2013—2014 рр. у сільській місцевості цього регіону започаткували власну справу 298 осіб, яким надана професійна підготовка, допомога у складанні бізнес-плану, що дає можливість майбутньому підприємцю чіткіше уявити кон'юнктуру ринку товарів (послуг) та обсяги необхідних ресурсів, а також виплачена допомога по безробіттю для зайняття підприємницькою діяльністю (одноразово), консультації щодо реєстрації підприємства або ФОП.

## ВИСНОВКИ

В Україні створено нормативно-правове поле для господарської діяльності у сфері сільського туризму, однак воно потребує суттєвого удосконалення, у т.ч. і з метою його впорядкування.

З підприємницької точки зору сільський туризм — це самостійна, систематична, ризикова господарська діяльність мешканців сільської місцевості щодо надання комплексу основних (послуги розміщення, харчування) та супутніх (риболовля, прогулянки на конях, участь у святах, продаж товарів народних промислів тощо) послуг туристам з метою отримання економічного, соціального або іншого ефекту.

Сільський туризм — це додаткові робочі місця для сільських мешканців. Враховуючи світовий досвід, в Україні сільський туризм може посісти проміжне положення між професійними послугами розміщення (наприклад, міні-готелі) й використанням власного помешкання лише для особистих (родинних) потреб. Зважаючи на те, що рівень безробіття на селі значно вище, ніж у містах, сільський туризм надає місцевим мешканцям та державі можливість отримувати додатковий дохід (прибуток). Будівництво і використання спеціальних приміщень винятково для прийому ту-

ристів уже має розглядатися як підприємницька діяльність з надання готельних послуг. В Україні слід активніше використовувати потенціал державної служби зайнятості щодо залучення сільського населення до зайнятості в сфері туристичних послуг, можливості щодо надання підприємцям-початківцям безповоротного первинного капіталу та їх професійної підготовки.

## Література:

1. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: збірник нормативно-правових актів / Під заг. ред. проф. В.К. Федорченка; Київ. ун-т туризму, економіки і права. — К.: Юрінком Інтер, 2002. — 640 с.

2. Енджейчик Ірена. Современный туристский бизнес. Экстратегии в управлении фирмой / Ирена Енджейчик: пер. с польск. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 320 с.

3. Забуранна А.В. Управління туристичною підприємницькою діяльністю в аграрній сфері: теорія, організація: автореф. дис. ...доктора екон. наук / А.В. Забуранна. — К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2013. — 38 с.

4. Закон України "Про туризм" від 18.11.2003 № 1282-IV // Офіційний вісник України. — 26.12.2003. — № 50. — С. 34. — Ст. 2600.

5. <http://www.eceat.org> [Електронний ресурс] / European Centre for Ecological and Agricultural Tourism. — Режим доступу: <http://www.eceat.org/fx/en/29/index.html>

6. Роглев Х. Й. Сільський туризм — перспективний напрямок розвитку туристичної індустрії України / Х.Й. Роглев // Туризм: теорія і практика. — 2005. — № 1. — С. 43—48.

7. Жалис А. В. Опыт развития туристических центров в Литовском селе / А.В. Жалис // Наукові і практичні проблеми створення і функціонування туристичних центрів і тематичних парків: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27—28 травня 2005 р.). — Донецьк: Донецьк. ін.-т турист. бізнесу, 2005. — С. 96—98.

## References:

1. Fedorchenko, V.K. (2002), *Pravove rehulivannia turystychnoi diial'nosti v Ukraini*: zbirnyk normatyvno-pravovykh aktiv [Rights of tourism in Ukraine: a collection of legal acts], Yurinkom Inter, Kyiv, Ukraine.

2. Endzhejchik, I. (2003), *Sovremennyj turystskij byznes. Ekostratehiy v upravlenyy firmoj* [The modern tourist business. Eco Strategies for management of firm], Fynansy y statystyka, Moscow, Russia.

3. Ziburanna, L.V. (2013), "Management of tourist business in the agricultural sector: theory, organization", Ph.D. Thesis, Economy, NNTs Instytut ahrarnoi ekonomiky, Kyiv, Ukraine.

4. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), *The Law of Ukraine "On Tourism"*, Ofitsijnyj visnyk Ukrainy, vol. 50.

5. European Centre for Ecological and Agricultural Tourism (2015), available at: <http://www.eceat.org/fx/en/29/index.html> (Accessed 20 March 2015).

6. Rohliev, Kh. J. (2005), "Rural Tourism — a promising direction of development of tourist industry of Ukraine", *Turizm: teoriia i praktyka*, vol. 1, pp. 43—48.

7. Zhalys, L. V. (2005), "Experience in the development of tourist centers in the Lithuanian village", *Naukovi i praktychni problemy stvorennia i funktsionuvannia turystychnykh tsestriv i tematychnykh parkiv: materialy V Mizhnar. nauk.-prakt. konf. [Scientific and practical problems of creation and functioning of tourist centers and theme parks materials V Intern. scientific-practic. Conf.]*, Donets'k. in.-t turyst. biznesu, Donets'k, Ukraine, 27—28 may, pp. 96—98.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2015 р.

УДК 338.432

Г. Є. Павлова,  
к. е. н., доцент, директор навчально-наукового інституту економіки,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНУ ОСНОВУ ГОСПОДАРЮВАННЯ

G. Pavlova,  
PhD, Associate Professor director of the research institute of the economy,  
Dnepropetrovsk State Agrarian Economics University

FEATURES TRANSITION AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE ON THE BASIS  
OF MANAGEMENT INNOVATION

*Перехід аграрного сектора економіки України на інноваційну основу повинен відбуватися з урахуванням особливостей аграрного сектору, насамперед галузевих. Аграрний сектор — особлива галузь матеріального виробництва і специфічний вид бізнесу, оскільки воно, перш за все, знаходиться у об'єктивній залежності від багатьох природно-кліматичних явищ: кількості опадів, що випадають в середньому за рік, тривалості вегетаційного періоду рослин, рівня сонячної радіації, непередбачених стихійних лих. Крім цього, аграрний сектор України розташований на величезній території, яка характеризується неоднаковими кліматичними параметрами, різним родючістю землі як основного засобу виробництва, різним рівнем розвитку виробничої та соціальної структури, різним кадровим потенціалом та тощо.*

*Умови для інноваційної конкуренції в агробізнесі повинні бути створені не тільки на макrorівні, але й на рівні окремих товаровиробників, шляхом еволюційного відбору керівників-новаторів. У сучасних умовах ефективний керівник повинен не тільки спиратися на свої знання, вміння і досвід, а й бути сприйнятливим до передового досвіду роботи інших господарств, до останніх досягнень і рекомендацій аграрної та економічної науки. Постійне впровадження результатів науково-технічного прогресу є одним з основних резервів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на рівні окремих товаровиробників. Однак слід зазначити, що впровадження інновацій у виробництво можливо за наявності двох основних умов: бажання і вміння впроваджувати. У зв'язку з цим пропонується наступна схема руху інновацій у сільськогосподарське виробництво в сучасних умовах.*

*The rise of efficiency at this stage is associated with the introduction of industrial technology frees engaged in production as defined in the order of more defining further reduction and degradation of the rural population (30% of residents of Ukraine), given the fact that the urban proportion of the population is losing time with collapse of the speculative economy and expand the international division of labor. At the same time functioning as a disadvantaged social sector agribusiness not objectively able to realize high profitability, and this — loss of motive power and attractiveness. It follows the predicted step — maximum insulation system links with rural populations, TB social and economic spheres are broken, and thus disappears one of the principles state that leads to the next gap — between business and government.*

*Go agricultural sector Ukraine on the basis of innovation should be based on characteristics of the agricultural sector, especially industry. The agricultural sector — a special branch of material production and a specific type of business as it is, above all, is the objective depends on many climatic phenomena: the amount of precipitation in an average year, the length of the growing season of plants of solar radiation, unforeseen disasters. In addition, the agricultural sector of Ukraine is located in the vast territory, which is characterized by unequal climatic parameters, different fertility of the land as the main means of production, different levels of industrial and social structure, human resources and various others.*

*Conditions for agribusiness innovation competition should be created not only at the macro level, but also at the level of individual producers, through evolutionary selection of leaders and innovators. In modern conditions effective leader must not only rely on their knowledge, skills and experience, but also to be receptive to the best practices of other economies, the latest achievements and recommendations of Agricultural and economics. Continuous implementation of scientific and technological progress is a major reserves to increase the efficiency*

*of agricultural production at the level of individual producers. Note, however, that innovation in production if there are two basic conditions: the willingness and ability to implement. In this regard, we propose the following plan of the innovations in agricultural production in modern conditions*

*This scheme should be a component of the overall agribusiness innovation system that provides dynamic innovation process. The main incentive for innovation, according to the proposed scheme, formed just a socio-cultural environment, the system of informal institutions prevailing in the society as a result of evolutionary historical traditions and regulatory influences through the educational process.*

*Ключові слова: інновації, інноваційні технології, аграрний сектор, національна економіка, організація інноваційної діяльності держави, соціально-економічні перетворення.*

*Key words: innovation, innovative technology, agriculture, national economy, innovation organization of the state, social and economic changes.*

## ВСТУП

Підйом ефективності на сучасному етапі пов'язаний з впровадженням індустріальних технологій, що вивільняє зайнятих у виробництві за визначенням на порядок більше, що визначає подальше скорочення і деградацію сільського населення (30% жителів України), з урахуванням того, що урбанізована частина населення втрачає зайнятість при обвалі спекулятивного сектора економіки і переформатування міжнародного розподілу праці. У той же час функціонуючий в несприятливій соціальній сфері агробізнес не здатний реалізувати об'єктивно високу рентабельність, а це — втрата рушійної сили та інвестиційної привабливості. З цього випливає прогнозований крок — максимальна ізоляція системних зв'язків з сільським населенням, т.б. соціальна та економічна сфери розриваються, а значить, зникає один з принципів державності, що призводить до наступного розриву — між бізнесом і владою. З висхідного можна зробити висновок про недостатність вирішення проблем АПК на техніко-економічному рівні, потрібний системний інноваційний підхід, трансформуючи аграрний сектор агрокультурну модель життєдіяльності та розвитку (у тому числі демографічного), альтернативну урбаністичної.

Перехід аграрного сектора економіки України на інноваційну основу повинен відбуватися з урахуванням особливостей аграрного сектору, насамперед галузевих. Аграрний сектор — особлива галузь матеріального виробництва і специфічний вид бізнесу, оскільки воно, перш за все, знаходиться в об'єктивній залежності від багатьох природно-кліматичних явищ: кількості опадів, що випадають в середньому за рік, тривалості вегетаційного періоду рослин, рівня сонячної радіації, непередбачених стихійних лих. Крім цього, аграрний сектор України розташовано на величезній території, яка характеризується неоднаковими кліматичними параметрами, різним родючістю землі як основного засобу виробництва, різним рівнем розвитку виробничої та соціальної структури, різним кадровим потенціалом та тощо. Ця обставина додатково породжує багато складних практичних проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва в усіх регіонах країни.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Важливу роль у теоретичному та практичному дослідженні питань організації інноваційної діяльності держави та підприємств аграрного сектору та її впливу на розвиток національної економіки відіграють праці сучасних вітчизняних науковців та практиків: В.Д. Базилевича, О.І. Баранівського, І.І. Вініченка, О.С. Власюка, В.М. Геєця, В.С. Загорського, Т.Т. Ковальчука, О.М. Мозгового, Є.Г. Панченка, В.Г. Федоренка, В.Я. Шевчука, Г.К. Ялового та ін. Розгляду інновацій в АПК значну увагу приділяють відомі науковці М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, М.А. Хвесик, Г.М. Підлісецький та ін. [2, с. 63].

Відаючи належне результатам досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку аграрного сектору, все ж необхідно зазначити, що до даної предметної площини досліджень майже не було включено національну економіку, недостатньо розкрито специфіку інноваційного розвитку сільськогосподарського ви-

робництва, яка полягає в тому, що одночасно із застосуванням інноваційних технологій повинні враховуватися соціально-економічні чинники зайнятості населення, розвитку суміжних галузей (рослинництва, тваринництва) та недопущення зниження родючості ґрунтів.

## ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є визначення сутності та особливостей переходу аграрного сектора національної економіки України на інноваційну основу господарювання для окреслення на цій основі напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери на державному рівні.

## РЕЗУЛЬТАТИ

До природних умов, що впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва, можна віднести наступні: географічне положення; природну зону, рельєф місцевості, тип ґрунтів і рівень їх родючості, погодно-кліматичні умови. Розглядаючи сукупність виділених факторів природного середовища, слід сказати, що такі з них, як географічне положення, природна зона, рельєф місцевості і тип ґрунтів, є відносно постійними і рівень їх впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва в конкретному районі залежить від того, наскільки правильно підприємства з урахуванням місцевих природних умов вибрали виробничий напрям, технології виробництва продукції та тощо. Дані умови спочатку визначають деякі рамки і межі сільськогосподарського виробництва, накладаючи обмеження на набір культур і тварин, які можуть виростати і міститися в певній місцевості. Інші фактори є непостійними, які зумовлюють виробничу та економічну нестабільність аграрного сектору і негативно впливають на його ефективність. Повністю усунути негативний вплив погодно-кліматичних умов не можна, однак для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва можна знизити ступінь виробничого та комерційного ризику, обумовленого факторами природного середовища. Для цього необхідно враховувати весь комплекс особливостей, що формують специфічний набір чинників ефективного функціонування підприємств даної галузі [5].

Автором визначені відмінні особливості чинників ефективного функціонування підприємств аграрного сектору в національній економіці:

1. У сільському господарстві в якості головного, незамінного засоби виробництва виступає земля. Вона є одночасно об'єктом, на який впливає людина (предметом праці), і об'єктом впливу на вирощувані рослини (засобом праці). У цьому полягає двохсторонній характер використання землі в сільському господарстві. Земельні ресурси — єдиний засіб виробництва, не тільки не зношується при правильному використанні, але і поліпшуються. Їх зазвичай розглядають у тісному зв'язку з такими елементами географічного середовища, як клімат і рельєф місцевості, оскільки в сукупності вони визначають базові умови сільськогосподарського виробництва.

2. Сільськогосподарське виробництво взаємопов'язане з природними факторами. У тісному переплетенні економічного процесу з природними процесами розвитку рослинних і тваринних організмів чітко проявляються специфічні особливості землеробства. Тому, щоб на-

давати дієвий вплив на виробництво, необхідно враховувати біологічні закономірності розвитку природи.

3. У сільськогосподарському виробництві робочий період не збігається з періодом виробництва. Час виробництва складається з часу безпосереднього впливу людини і часу впливу природних факторів. Розбіжність робочого періоду та періоду виробництва обумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, яка впливає на його організацію та економіку. З сезонністю пов'язані використання техніки, оборот грошових коштів та інші елементи виробництва. Це найбільш чітко виражається в рослинництві.

4. Територіальний фактор і сезонний характер виробництва обумовлюють особливості використання техніки. Часовий розрив у додатку праці між посівом, доглядом за рослинами, збиранням врожаю призупиняє участь деякої частини технічних засобів у виробничому циклі, але не перериває їх перебування в господарстві. Це збільшує потребу підприємств в основних засобах різних типів. Велику роль при подоланні цієї особливості грають універсальність, змінність робочих органів машин. Крім того, майже всі польові роботи виконуються на тракторах, на пересування робітників агрегатів витрачається велика кількість енергетичних ресурсів, у зв'язку з чим загальна їх потреба тут вище в порівнянні з більшістю галузей промисловості.

5. Важлива особливість аграрного сектору полягає в тому, що створена в ньому продукція бере безпосередню участь у процесі виробництва іншої продукції (в якості насіння, кормів; молодняк худоби йде на розширення поголів'я стада). Тому далеко не вся вироблена продукція може бути товарної.

6. Раціональне використання землі, засобів виробництва і робочої сили зумовлює необхідність комбінування галузей (рослинництва з тваринництвом) і розвитку підсобних і переробних виробництв.

Розглянувши специфічні фактори ефективного ведення сільськогосподарського виробництва, можна зробити висновок, що всі вони певною мірою пов'язані з головною особливістю даної галузі економіки, якою є тісний взаємозв'язок з природою, включаючи соціально-економічних процесів в процесі і явища, що відбуваються в природному середовищі. Фактори природного середовища впливають не тільки на процес виробництва сільськогосподарської продукції, а й на результати господарської діяльності [3, с. 30].

Системний підхід до розгляду питань переходу вітчизняного аграрного сектору на інноваційну основу обумовлює необхідність врахування всього комплексу чинників, що впливають на цей процес, і їх набору не обмежується тільки економічними і природними факторами.

Аграрний сектор України має досить специфічними неформальними умовами функціонування і розвитку, що значно відрізняються від західних аграрного сектору національної економіки. Дані відмінності в чому обумовлені історичними та культурними особливостями українського села, її специфічними традиціями, моральними засадами, звичаями і взаєминами, що історично склалися в селі і формують особливий уклад життя сільського населення України, що відрізняється не тільки від інших країн, але і всередині країни від укладу життя і мислення міського населення. Більш того, дані відмінності спостерігаються і всередині сільського населення, що проживає в різних регіонах нашої величезної території і різноманітною за природно-кліматичних умов країни. Всі ці специфічні особливості роблять значний вплив на ефективність функціонування аграрного сектору національної економіки і повинні обов'язково враховуватися в сучасних умовах при формуванні системи управління агробізнесом як неформальні умови його розвитку (рис. 1).

Спектр неформальних умов досить широкий, і докладний аналіз та систематизація зайняли б надто багато часу, враховуючи ту обставину, що вони значно різняться навіть усередині країни по окремих регіонах. Більш того, деякі з них (звичаї, традиції та ін.) Носять більш-

менш виражений національний характер, що також ускладнює їх комплексну систематизацію, враховуючи багатонаціональний склад населення нашої держави.

Автор зазначає, що національні відмінності знову ж більшою мірою проявляються в сільській місцевості з великою наявністю дрібних населених пунктів, в яких іноді проживають люди різних національностей навіть у межах одного адміністративного району. В рамках даної роботи ми обмежимося виділенням лише найбільш істотного неформального відмінності, притаманного більшості сільського населення України і позиціонує його відносного міського населення нашої країни і сільських жителів зарубіжних країн. Йдеться про общинні відносини, які протягом багатовікової історії були притаманні українському селу і були стрижнем сільського укладу і способу життя, який, на жаль, в останні роки в результаті непродуманих організаційно економічних перетворень виявився надламаним.

Позитивний вплив стійких общинних відносин на ефективність сільськогосподарського виробництва можна підтвердити тим, що з усього різноманіття склалися в сучасному агробізнесі форм господарювання найбільш успішно функціонують окремі колективні сільськогосподарські підприємства, в яких в результаті грамотної побудови системи управління дані відносини багато в чому збережені. Вони є певною мірою гарантом збереження цілісності даних підприємств і забезпечення їх стабільної роботи навіть у складних макроекономічних умовах господарювання [1, с. 4].

Таким чином, усвідомлюючи необхідність переходу вітчизняної агроелементарної на інноваційний шлях розвитку, слід враховувати вплив на цей процес не тільки соціально-економічних і специфічних для аграрного сектору природних чинників, але й складної сукупності неформальних інститутів, що відображають історичні, національні та соціокультурні умови та особливості, що впливають на ефективність агробізнесу, який є не тільки галуззю економіки, але і сферою життєдіяльності сільських жителів. Неформальні інститути можуть виступати як в якості стимулюючих, так і в якості стримуючих факторів інноваційного розвитку. Вони передусім впливають на кадровий потенціал агробізнесу, формують ціннісні орієнтації керівників, націлюють їх на впровадження або відторгнення інновацій, сприйнятливості до науки в цілому і до результатів науково-технічного прогресу.

Умови для інноваційної конкуренції в агробізнесі повинні бути створені не тільки на макrorівні, але й на рівні окремих товаровиробників, шляхом еволюційного відбору керівників-новаторів. У сучасних умовах ефективний керівник повинен не тільки спиратися на свої знання, вміння і досвід, а й бути сприйнятливим до передового досвіду роботи інших господарств, до останніх досягнень і рекомендацій аграрної та економічної науки. Постійне впровадження результатів науково-технічного прогресу є одним з основних резервів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на рівні окремих товаровиробників. Однак слід зазначити, що впровадження інновацій у виробництво можливо за наявності двох основних умов: бажання і вміння впроваджувати. У зв'язку з цим пропонується наступна схема руху інновацій у сільськогосподарське виробництво в сучасних умовах [4, с. 236].

Така схема повинна стати складовим елементом загальної інноваційної системи агробізнесу, що забезпечує динаміку інноваційного процесу. Основні стимули для впровадження інновацій, згідно із запропонованою схемою, формуються як раз в соціокультурному середовищі, у системі неформальних інститутів, що склалися в суспільстві еволюційно в результаті історичних традицій, так і регулюючих впливів допомогою виховного процесу.

## ВИСНОВКИ

Практика сільськогосподарського виробництва свідчить про те, що у більшості керівників і спеціалістів



**Рис. 1. Система основних факторів, що впливають на процес переходу аграрного сектора до інноваційного розвитку національної економіки**

Джерело: розроблено автором.

сільськогосподарських підприємств не було бажання займатися копійкою впроваджуваної роботою. Адже бажання в будь-якій справі з'являється тоді, коли є певні стимули. А вони чи відсутні взагалі, або були настільки несуттєвими або нереальними, що не могли вплинути на мотивацію працівників, у тому числі і керівників. У сучасних умовах в якості основних стимулів, на нашу думку, можна виділити наступні: відносини власності, участь у результатах виробництва і адміністративний примус.

Автором зазначається, необхідність переведення вітчизняного аграрного сектору на інноваційну основу розвитку не викликає сумніву, оскільки тільки даний напрямок дозволить вирішити комплекс таких проблем, як досягнення продовольчої безпеки країни; достатнє забезпечення населення продовольством; підвищення рівня життя сільського населення; підвищення ефективності агропромислового виробництва та всієї економіки країни. Розвиток аграрного сектору у сфері інновацій означає його якісне реформування, що досягається за рахунок зростання продуктивних сил при одночасному вдосконаленні організаційно-економічного механізму аграрного сектору, взаємодіючих з ним галузей і АПК в цілому. Можливість у забезпеченні досяжна шляхом постійного розширення використання удосконалених технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, виведення поліпшених сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, експлуатування нових машин, прогресивних організаційно-економічних моделей, сучасних інформаційних технологій та інших нововведень. Однією з ключових причин тривалої кризи аграрної сфери є уповільнене і неефективне застосування інновацій в більшості регіонів України. В цей час поки ще не створено інноваційну систему, що відповідає завданням і вимогам сталого розвитку аграрного сектору національної економіки.

#### Література:

1. Гордієнко В.П. Інноваційний розвиток регіонів на основі технопаркової концепції // Економічний простір. — 2011. — № 46. — С. 37—44.

2. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одо-тюк, М.С. Данько, О.О. Лапко та ін.; ред. В.П. Александрова / НАН України; Інститут економічного прогнозування. — К.: Ін-т науки, 2008. — № 9. — С. 30—37.

3. Дасій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. — 2011. — № 1. — С. 65—76.

4. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми в аграрних формуваннях та його наслідки // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. — 2011. — № 1. — С. 57—63.

5. Офіційний web-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

#### References:

1. Gordiienko, V.P. (2011), "Innovative development of regions based on the concept of technopark", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 46, pp. 37—44.

2. Bazhal, Yu.M., Odotiuk, I.V., Dan'ko, M.S. and Lapko, O.O. (2008), "Innovative economic development and direction of its acceleration", *National Academy of Science of Ukraine: Institute of Economic Forecasting*, vol. 9, pp. 30—37.

3. Datsiy, O.I. (2011), "Financial support of innovation in agriculture in Ukraine", *Problemy investyino-innovatsiynogo rozvytku*, vol. 1, pp. 65—76.

4. Kot, O.V. (2011), Theoretical aspects of innovative development of the agricultural sector and its organizational and economic support, *Problemy investytsiyno-innovatsiynoho rozvytku* vol. 1, pp. 57—63.

5. The official site of State Statistic Service of Ukraine (2014), "Agriculture Of Ukraine, 2013", available at: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm) (Accessed 2 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 12.03.2015 р.

УДК 65.01

*Р. М. Скриньковський,  
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств та  
інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права, м. Львів*

## СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

*R. Skrynkovskyy,  
Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department  
of Business Economics and Information Technology, Lviv University of Business and Law, Ukraine, Lviv*

THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF PRODUCTION ACTIVITY OF ENTERPRISE CONSIDERING  
ON SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT

*У науковій статті розроблено систему діагностики виробничої діяльності підприємства з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами розробленої системи діагностики є такі: індикатор виробничої програми підприємства; індикатор обсягу виробництва валової продукції; індикатор обсягу виробництва товарної продукції; індикатор обсягу незавершеного виробництва; питома вага браку у виробництві товарної продукції; індикатор науково-технічного розвитку виробництва; індикатор інноваційного розвитку виробництва.*

*In a scientific paper it is designed system of diagnostics of production activity of enterprise considering on scientific and technological development and innovative development. It is established that key business indicators of the developed systems of diagnostics are follows: indicator of production program of enterprise; indicator of gross output; indicator of commercial production; indicator of work in progress; proportion of lack in the production of marketable products; indicator of scientific and technical development of production; indicator of innovative development of production.*

*Ключові слова: підприємство, виробнича діяльність, система діагностики виробничої діяльності, бізнес-індикатори, метод.*

*Key words: enterprise, production activity, system of diagnostics of production activity, business-indicators, method.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах сучасності основною діяльністю більшості підприємств (суб'єктів господарювання) є діяльність, яка тісно пов'язана із виготовленням товарів, наданням послуг, виконанням робіт. В кінцевому результаті від здійснення цієї виробничої діяльності залежить рівень конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції, яку воно виробляє.

Тому важливого значення у заданому контексті набуває діагностика виробничої діяльності підприємства, оскільки вона проводиться "з метою оцінки різних напрямів роботи підприємства з метою виявлення "вузьких місць", можливостей і небезпек для прийняття оптимальних оперативних і стратегічних рішень" [1, с. 331].

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у дослідження основних аспектів виробничої діяльності підприємства, зокрема діагностики виробничої діяльності зробили такі вітчизняні науковці: Бондаренко Т.Ю., Боярський Ю.І., Вовк Ю.Я., Дунська А.Р., Замула І.В., Іваненко В.О., Максименко Д.В., Мельник О.Г., Смірнова І.В., Стойко І.І., Супрунова І.В., Тютюник М.Г., Бібен О.І. та ін. [1—10].

Як свідчить аналіз наукової літератури [1—10], не до кінця дослідженою залишається система діагностики виробничої діяльності підприємства.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою наукової роботи є розроблення системи діагностики виробничої діяльності підприємства з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку на основі узагальнення вітчизняного досвіду та діючої практики суб'єктів господарювання.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході опрацювання наукових джерел [1—10], постає нагальна потреба в уточненні сутності поняття "виробнича діяльність підприємства".

З огляду на це, під виробничою діяльністю підприємства потрібно розуміти "сукупність цілеспрямованих дій людей із застосуванням засобів та предметів праці для виготовлення нового продукту, надання послуг та задоволення соціально-економічних потреб" [2, с. 49—50].

Спираючись на комплексність вищезгаданого поняття, діагностика виробничої діяльності підприємства передбачає [1, с. 331—332]:

- аналізування планів та бюджетів, що готові до виконання;
- порівняння маркетингових заходів (теперішній стан з очікуваним протягом певного періоду часу);
- аналізування здатності підприємства до виробництва та збуту продукції;
- аналізування ділових сценаріїв та їх реалізацію;
- аналізування попиту і пропозиції на продукцію;
- аналізування постачальників сировини;
- аналізування споживачів продукції;
- аналізування результатів від виробничої діяльності, включаючи збутову та маркетингову.

Так, науковець Бондаренко Т.Ю. у своєму дослідженні узагальнює такі показники оцінювання виробничої діяльності підприємства [2, с. 50]: 1) показник асортиментності продукції; 2) показник якості продукції; 3) показник структури продукції; 4) показник браку продукції; 5) показник ритмічності виробництва продукції.

Натомість проф. Мельник О.Г. запропоновано проводити діагностику виробничої діяльності підприємства за такими індикаторами [3, с. 340]: обсяг товарної продукції, обсяг

Таблиця 1. Індикатори діагностики виробничої діяльності підприємства

Індикатор	Розрахункова формула	Критерії
Виробнича програма ( $i_{ВП}$ )	$i_{ВП} = \text{Обсяг реалізації за планом} + \text{Запаси готової продукції на початок звітної періоду} - \text{Запаси готової продукції на кінець звітної періоду}$	Реалізація запланованих дій стосовно виробництва
Обсяг виробництва валової продукції ( $i_{ОВП}$ )	$i_{ОВП} = \text{ГТф} + \text{НФВф} + \text{РЗф} + \text{РВПнф}$	Реалізація запланованих дій стосовно виробництва
Обсяг виробництва товарної продукції ( $i_{ОТП}$ )	$i_{ОТП} = \text{ГТф} + \text{НФВф} + \text{РЗф}$	Реалізація запланованих дій стосовно виробництва
Обсяг незавершеного виробництва ( $i_{ОНВ}$ )	$i_{ОНВ} = \text{ВнТП} + \text{ПнТК} + \text{ВфВ} + \text{ДНП} + \text{БвВ}$	Скорочення
Питома вага браку у виробництві товарної продукції ( $i_{БВП}$ )	$i_{БВП} = \text{Величини браку, виявлені з різних причин} / \text{ОТП}$	Скорочення

Джерело: сформовано на основі [3, с. 339; 4, с. 168].

валової продукції, обсяг незавершеного виробництва, питома вага браку у товарній продукції, виробнича програма.

За показником обсягу валової продукції (ОВП) здійснюється оцінювання та аналіз ефективності використання основних та оборотних засобів, завантаженості цехів та ділянок, у яких здійснюється виробництво продукції, трудових ресурсів. Обсяг валової продукції розраховується як сума [4, с. 168]:

- готових товарів, що виготовлені за фактичний період (ГТф);
- напівфабрикатів власного виробництва, що виготовлені за фактичний період (НФВф);
- робіт (послуг), що виконані (надані) згідно із замовленням у фактичному періоді (РЗф);
- робіт по виробництву продукції, які у фактичному періоді не завершені (РВПнф).

На відміну від обсягу валової продукції, обсяг товарної продукції (ОТП) не включає залишки напівфабрикатів власного виробництва, виготовлення яких у фактичному періоді не завершено (РВПнф), тобто обсяг незавершеного виробництва (ОНВ) [4, с. 168].

Авторами наукової праці [5], шляхом опрацювання низки джерел, встановлено, що основними складовими обсягу незавершеного виробництва є [5, с. 459—460]:

- вироби, деталі і вузли, що не пройшли усіх фаз технологічного процесу та ще до кінця не оброблені (ВнТП);
- продукція, що пройшла фазу обробки та ще не прийнята до технічного контролю або прийнята, але через певні обставини не здана на склад (ПнТК);
- вироби, які проходять фазу випробовування, згідно договору із замовником цих виробів (ВфВ);
- продукція, що вже вироблена, але ще не пройшла затарювання та пакування на території, де виготовлена, якщо це визначено фазою технологічного процесу (ПнЗП);
- деталі та напівфабрикати, які потребують подальшої переробки (ДНП);
- брак, що виправлений у виробництві (БвВ).

Науковцем Смірноюю І. у праці [6] виділено такі основні етапи до проведення оцінювання обсягу незавершеного виробництва:

- етап встановлення вартості незавершеного виробництва;
- етап визначення чистої вартості реалізації незавершеного виробництва;
- етап проведення порівняльного аналізу первинної вартості незавершеного виробництва із чистою вартістю реалізації з метою отримання балансової вартості незавершеного виробництва.

Відповідно до вищезазначеного та враховуючи інформацію у джерелі [3], система діагностики виробничої діяльності підприємства — це сукупний набір методик, методів, технологій, бізнес-індикаторів, суб'єктів та об'єктів, які у взаємодії дозволяють провести об'єктивне оцінювання виробничої діяльності підприємства.

Основою результативного проведення виробничої діяльності підприємством є правильно сформована виробнича програма.

Узагальнюючи вищевикладене, ключові бізнес-індикатори системи діагностики виробничої діяльності підприємства представлені у таблиці 1.

Потрібно зазначити, що в основі ефективної виробничої діяльності підприємства лежить науково-технічний та інноваційний розвиток.

У контексті цього, слід звернути увагу на те, що науковець Дунська А.Р. [7, с. 50] запропонувала такі показники оцінювання інноваційного рівня розвитку виробничої діяльності:

- потреба підприємства в науково-технічних розробках;
- структура витрат, понесених на інноваційну діяльність;
- структура трудового потенціалу, що задіяний у інноваційній діяльності;
- рівень відповідності інноваційного потенціалу інноваційним потребам підприємства;
- стан можливостей підприємства до прискорення інноваційного розвитку.

Кінцевим результатом виробничої діяльності є одержання підприємством певного ступеня ефективності. У відповідності до цього, науковцем Бібен О.І. наведено такі види ефекту, на основі яких здійснюється оцінка інтегральної ефективності виробничої діяльності з урахуванням інноваційного розвитку [8]: економічний вид ефекту, ресурсний вид ефекту, науково-технічний вид ефекту, інтелектуальний вид ефекту, екологічний вид ефекту, бюджетний вид ефекту, соціальний вид ефекту.

У дослідженні [9, с. 302] вказано, що основними показниками оцінювання науково-технічного розвитку виробництва є:

- рівень автоматизації та механізації технологічних процесів;
- ступінь продуктивності техніки;
- якість сировини;
- рівень комплексності та ефективності технологій;
- рівень раціонального використання ресурсів;
- ступінь поліпшення умов праці;
- рівень безпечності і зручності у експлуатації;
- рівень забезпеченості охорони навколишнього середовища.

Натомість у науковій праці [10, с. 268] наведено такі основні показники, за якими слід проводити оцінювання технічного рівня виробничої діяльності:

- показник технічної озброєності праці;
- частка прогресивного обладнання, що знаходиться у загальному парку основного обладнання;
- показник завантаженості обладнання;
- рівень охоплення працівників автоматизованою та механізованою роботою;
- приріст продуктивності праці, що припадає на 1% приросту технічної озброєності праці.

На підставі узагальнення вищевикладеної інформації у наукових працях [1—10], інтегральний індикатор (показник) рівня виробничої діяльності підприємства (ІВПД) рекомендується розраховувати за формулою (1):

$$I_{ВПД} = \frac{i_{ВП} \times k_1 + i_{ОВП} \times k_2 + i_{ОТП} \times k_3 + i_{ОНВ} \times k_4 + i_{БВП} \times k_5 + i_{НП} \times k_6 + i_{П} \times k_7}{7} \quad (1),$$

де  $i_{НТР}$  — індикатор науково-технічного розвитку виробничої діяльності;

$i_{IP}$  — індикатор інноваційного розвитку виробничої діяльності;

$k_1, k_2, \dots, k_7$  — вагомість відповідного індикатора (табл. 1), якому надана певна бальна оцінка.

Значення індикатора  $i_{НТР}$  рекомендується визначати за формулою (2):

$$i_{НТР} = f(x_1; x_2; x_3; x_4; x_5; x_6; x_7; x_8; x_9; x_{10}) \quad (2),$$

де  $x_1$  — рівень автоматизації та механізації технологічних процесів у виробництві;

$x_2$  — рівень продуктивності техніки, задіяної у виробництві;

$x_3$  — рівень якості сировини, задіяної у виробництві;

$x_4$  — рівень продуктивності технологій, задіяних у виробництві;

$x_5$  — рівень ефективності використання ресурсів, задіяних у виробництві;

$x_6$  — частка отриманого ефекту від поліпшення умов праці;

$x_7$  — рівень безпеки від введеної в експлуатацію техніки;

$x_8$  — ступінь екологічної безпеки від реалізації виробничого процесу;

$x_9$  — коефіцієнт технічної озброєності праці;

$x_{10}$  — коефіцієнт зростання продуктивності праці на 1% зростання технічної озброєності праці.

Відповідно індикатор  $i_{IP}$  пропонується розраховувати за формулою (3):

$$i_{IP} = f(y_1; y_2; y_3; y_4; y_5; y_6) \quad (3),$$

де  $y_1$  — рівень потреби підприємства в науково-технічних розробках;

$y_2$  — частка витрат, понесених на інноваційний розвиток виробництва;

$y_3$  — частка працівників, що задіяні у інноваційному розвитку виробництва;

$y_4$  — рівень інноваційної потреби виробництва;

$y_5$  — рівень здатності підприємства до прискорення інноваційного розвитку виробництва;

$y_6$  — рівень ефективності від здійснення інноваційного розвитку виробництва.

### ВИСНОВКИ

У результаті опрацювання наукових праць [1—10] і на підставі узагальнення вітчизняного досвіду та діючої практики суб'єктів господарювання, встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики виробничої діяльності підприємства з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку є такі: індикатор виробничої програми підприємства; індикатор обсягу виробництва валової продукції; індикатор обсягу виробництва товарної продукції; індикатор обсягу незавершеного виробництва; питома вага браку у виробництві товарної продукції; індикатор науково-технічного розвитку виробництва; індикатор інноваційного розвитку виробництва.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у розробленні та формуванні системи діагностичних цілей діяльності підприємства, враховуючи в заданому контексті діагностику виробничої діяльності підприємства як одну із часткових діагностичних цілей.

### Література:

1. Максименко Д.В. Методи оперативної діагностики виробничої діяльності підприємства / Д.В. Максименко / Матер. І Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. ["Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці"], (м. Київ, 21.02.2013 р.) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. — К.: ТОВ "Всеукраїнський інститут права і оцінки", 2013. — С. 331—335.

2. Бондаренко Т.Ю. Аналіз виробничої діяльності в управлінні машинобудівним підприємством / Т.Ю. Бондаренко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. — 2013. — Т. 18. Вип. № 4/1. — С. 49—52.

3. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. — 344 с.

4. Замула І.В. Аналіз обсягів виробництва промислової продукції на основі даних статистичної звітності /

І.В. Замула, В.О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжн. зб. наук. праць. — 2011. — Вип. №1 (19). — С. 166—173.

5. Супрунова І.В. Незавершене виробництво: оцінка та облікове відображення / І.В. Супрунова, Ю.І. Боярський // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжн. зб. наук. праць. — 2011. — 2011. — № 2 (20). — С. 459—467.

6. Смірнова І. Облік незавершеного виробництва у відповідності до національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності / І. Смірнова // Економіка: проблеми теорії і практики: міжвуз. зб. наук. праць / Дніпропетр. держ. ун-т. — 2000. — Вип. № 21. — С. 3—10.

7. Дунська А.Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку / А.Р. Дунська // Вісник НТУ "ХПІ". Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ "ХПІ". — 2013. — № 44 (1017). — С. 48—58.

8. Бібен О.І. Підвищення рівня інноваційного розвитку аграрного виробництва / О.І. Бібен // Ефективна економіка. — № 12, 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3677>

9. Тютюнник М.Г. Науково-технічний прогрес — основа зростання аграрного виробництва / М.Г. Тютюнник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. — 2011. — Вип. 2. — Т. 1. — С. 301—307.

10. Стойко І. Технічний рівень виробництва в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства (методичні основи і діагностика) / І. Стойко, Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2(7). — С. 264—271 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12siuid.pdf>

### References:

1. Maksymenko, D.V. (2013), "Methods for rapid diagnosis of production activity of enterprise", *Materials I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii [Materials of I International Scientific Internet Conference], Zrostantia roli bukhhalters'koho obliku v suchasni ekonomitsi [The increasing role of accounting in the modern economy]*, Kyiv, Ukraine, 21.02.2013, pp. 331—335.

2. Bondarenko, T.Yu. (2013), "Analysis of industrial activity in the management of engineering enterprises", *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, vol. 4/1, pp. 49—52.

3. Mel'nyk, O.H. (2010), *Systemy diahnostryky diial'nosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterial'na kontseptsiia ta instrumentarij [Diagnostic systems of activity engineering enterprises: polycriterial concept and instruments]*, Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, Lviv, Ukraine.

4. Zamula, I.V. (2011), "Analysis of industrial products output on the basis of statistical reporting", *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 1 (19), pp. 166—173.

5. Suprunova, I.V. (2011), "Uncompleted production: evaluation and accounting reflection", *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 2 (20), pp. 459—467.

6. Smirnova, I. (2000), "Accounting unfinished production in accordance with national accounting standards and financial reporting", *Ekonomika: problemy teorii i praktyky*, vol. 21, pp. 3—10.

7. Duns'ka, A.R. (2013), "Indicators estimation of innovative potential development of industrial enterprises in the global market", *Visnyk NTU "KhPI". Serii: Tekhnichnyj prohres i efektyvnist' vyrobnytstva*, vol. 44 (1017), pp. 48—58.

8. Biben, O.I. (2014), "Increasing the level of innovative development of agricultural production", *Efektivna ekonomika*, vol. 12, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3677> (Accessed 29 April 2015).

9. Tiutiunnyk, M.H. (2011), "Scientific and technical progress — the basis of growth in agricultural production", *Naukovi pratsi Poltavs'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, vol. 2, pp. 301—307.

10. Stojko, I. (2012), "The technical level of production in the system ensuring enterprise competitiveness (methodological foundations and diagnostics)", *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*, vol. 2(7), pp. 264—271.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2015 р.

О. В. Яроцька,

к. е. н., с. н. с., старший науковий співробітник, ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", м. Київ

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

O. Yarotska,

Candidate of Economics, Ph.D., Senior Researcher, Public Institution "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of National Academy of Sciences of Ukraine"

### FORMATION OF THE SYSTEM TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF SPATIAL DEVELOPMENT OF WATER ECONOMY SYSTEMS

*Визначено зміст поняття "просторовий розвиток водогосподарських систем", що характеризується як динамічний процес кількісних і якісних змін у водогосподарських системах, які визначаються сукупністю чинників, що впливають на якість водоресурсного середовища, водозабезпечення населення та економіки, екологічно безпечне водоспоживання, відтворення та збереження водоресурсного потенціалу. Розкрито сутність та основні засади формування системи оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем, що охоплює технологічну, економічну, екологічну, соціальну та інституціональну складові. Обґрунтовано схему оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем, що включає основні складові процесу: оцінювання водоресурсного потенціалу, водоресурсних відносин, системи управління водогосподарським комплексом та витрати на управління водогосподарськими системами. Визначено відповідні критерії та показники оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем.*

*The definition of "spatial development of water economy systems" was identified. It is described as a dynamic process of quantitative and qualitative changes in water economy systems, which is determined by a set of factors that affect the quality of water resources environment, water supply for community and its economy, ecologically safe water consumption, restoration and conservation of water resources potential. The essence and basic principles of forming a system of evaluation of the effectiveness of spatial development of water economy system were revealed, that comprising technological, economic, environmental, social and institutional components. The layout to evaluate the effectiveness of spatial development of water economy systems has been established. It includes the main parts of the process: evaluation of water resources potential, water resources relations, management of water resource's complexes, as well as expenditures on water resources management. Appropriate criteria and indicators evaluating the effectiveness of spatial development of water economy systems were identified.*

*Ключові слова: водогосподарська система, просторовий розвиток, ефективність просторового розвитку водогосподарських систем, оцінювання ефективності, водокористування, водозбереження.*

*Key words: water economy system, spatial development, effectiveness of spatial development of water economy system, evaluation of the effectiveness, water use, water conservation.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Вибір альтернативних шляхів розвитку водогосподарських систем має базуватися на достатній обґрунтованості управлінських рішень, які ґрунтуються на об'єктивній оцінці ефективності основних процесів у водогосподарських системах. Оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем на базі відповідної системи критеріїв та індикаторів повинні стати основою для прийняття стратегічних, тактичних та оперативних рішень.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розгляду питань оцінки ефективності функціонування водогосподарського комплексу, водокористування, водних ресурсів присвячено ряд наукових праць. Результати досліджень представлені в наукових роботах відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: Горев Л., Демиденко А., Дорогунцов С., Дьяков О., Закорчевна Н., Левит-Гуревич Л., Матвійчук О., Попова С., Пряжинська В., Хвесик М., Хоружий П., Шутяк С., Ярошевський Д. Подальшого вивчення, обґрунтування та уточнення потребують питання щодо оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем, визначення основних критеріїв та показників оцінювання, по-

будови структури оцінювання. Саме зазначеним питанням присвячена ця праця.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Головною метою статті є розкриття сутності поняття "просторовий розвиток водогосподарських систем" та визначення основних засад формування системи оцінювання рівня ефективності їх розвитку із визначенням відповідних критеріїв та показників оцінювання.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Водогосподарські системи (ВГС) за своїм змістом є складними багатоелементними формаціями із внутрішніми та зовнішніми зв'язками і визначаються як сукупність пов'язаних між собою водних об'єктів, гідротехнічних, водопровідних, каналізаційних та інших споруд, призначених для забезпечення раціонального використання і охорони водних ресурсів. Згідно зі своїм призначенням функціонування ВГС спрямоване на оптимальне задоволення запитів водокористувачів. Вони розглядаються як невід'ємні частини більш складної системи — водогосподарський комплекс.

Усім ВГС як і іншим структурним одиницям характерні зміни в часі, що проявляються в процесі їх розвитку у

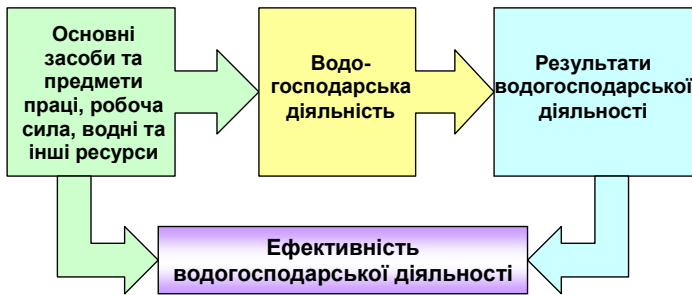


Рис. 1. Формування ефективності водогосподарської діяльності

відповідному просторі. У цілому просторовий розвиток спрямований на мінімізацію навантаження на природно-ресурсний потенціал і скорочення економічних та інших витрат на обслуговування інфраструктурних об'єктів. Зміст категорії "просторовий розвиток водогосподарських систем" характеризується як динамічний процес кількісних і якісних змін у ВГС, які визначаються сукупністю чинників, що впливають на якість водоресурсного середовища, водозабезпечення населення та економіки, екологічнобезпечне водоспоживання, відтворення та збереження водоресурсного потенціалу. Визначення ефективності просторового розвитку водогосподарських систем є складним питанням.

Будь-яка водогосподарська діяльність передбачає витрати водних та інших ресурсів й отримання певних результатів. Із однієї і тієї ж кількості ресурсів можна отримати різні результати, тому звідси і випливає поняття ефективності водогосподарської діяльності (рис. 1).

Сучасний стан просторового розвитку ВГС характеризується великим набором показників, кожен з яких в окремому часовому періоді може зростати або знижуватися. Система показників для оцінки ефективності

просторового розвитку ВГС повинна відображати найважливіші якісно-кількісні характеристики, а в сукупності — давати уявлення про узагальнену характеристику розвитку ВГС. Оцінювання ефективності просторового розвитку ВГС має базуватися на водовідновлювальному принципі і відображати зміни якості води внаслідок дії антропогенних чинників.

Враховуючи специфіку та вплив факторів на стан і розвиток ВГС, система оцінювання ефективності їх розвитку має охопити технологічну (техніко-економічну), економічну, екологічну, соціальну та інституціональну складові. При цьому результати водогосподарської діяльності є досить різноманітними і можуть бути представлені у вартісній, відносній, натуральній, соціальній формах.

Будь-який технологічний процес в усіх галузях економіки передбачає використання водних ресурсів, тому й виникає необхідність визначення технологічної ефективності. Дана категорія відображає результат взаємодії факторів водогосподарської діяльності, що характеризує досягнуту продуктивність водних та інших ресурсів, які використовуються ВГС як засоби виробництва. Необхідними показниками для визначення технологічної ефективності є зношення технічного устаткування, капітальні вкладення, енергозабезпечення для водопостачання та водовідведення, прогресивність технологій (маловодних, водоочисних, водозберігаючих) та ін.

Для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливою характеристикою має вивчення їхнього стану та використання [1], що є важливим фактором підвищення ефективної діяльності ВГС (табл. 1).

Для всебічного аналізу та оцінювання техніко-економічної ефективності ВГС важливими є показники рентабельності. В них відбивається вплив усіх чинників — природних, економічних і організаційно-господарських, а також дія зовнішнього середовища, зокрема тих сторін, на які суб'єкти господарювання не впливають. З економічної точки зору, рентабельність — характеризує економічну ефективність виробництва, за якої суб'єкт господарювання за рахунок фінансової виручки від реалізації продукції (робіт чи послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Досягнутий рівень технологічної ефективності водогосподарської діяльності суттєво впливає на економічний розвиток, насамперед через існування постійних витрат, на які суб'єкти господарювання в короткостроковому періоді впливати не можуть. Співвідношення між водними й іншими ресурсами і результатами господарської діяльності, при якій отримують вартісні показники ефективності водогосподарської діяльності, відображає економічну ефективність. Головний критерій оцінювання економічної ефективності розвитку ВГС є рівень забезпечення водними ресурсами населення та господарського комплексу.

Економічна ефективність розвитку ВГС оцінюється широким набором економічних показників, які відображають кількісну і якісну характеристику економічних явищ і процесів, числовим виразом окремих категорій і понять. При цьому можливі різні варіанти співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси — у вартісній, а результати — у натуральній формі; 3) ресурси — у натуральній, а результати — у вартісній формі, тобто залежно від того, який аспект діяльності ВГС планується відобразити. Система економічної ефективності розвитку ВГС повинна повністю розкривати дві взаємо-

Таблиця 1. Критерії та показники стану та ефективності використання основних засобів ВГС

Критерій	Показник	Формула обчислення	Характеристика
Забезпечення ВГС основними засобами	Фондомісткість	$F_k/V_p$	Характеризує забезпеченість ВГС ОЗ
	Фондоозброєність	$F_k/Ч$	Показує величину основних засобів ВГС на працівника
	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$F_3/M$	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна ВГС
Стан основних засобів ВГС	Коефіцієнт зносу ОЗ	$Z_0/F_k$	Показує ступінь зносу ОЗ
	Коефіцієнт придатності основних засобів	$1-K_3$	Відображає частину основних засобів ВГС придатну до експлуатації
	Коефіцієнт оновлення ОЗ	$F_v/F_k$	Показує частку введених ОЗ у загальній їх вартості
	Коефіцієнт вибуття ОЗ	$F_u/F_k$	Характеризує інтенсивність вибуття ОЗ
	Коефіцієнт приросту основних засобів	$(F_v-F_u)/F_k$	Показує ступінь збільшення ОЗ у звітному періоді проти минулого періоду
Ефективність використання основних засобів ВГС	Фондовіддача	$V_p/F_k$	Характеризує ефективність використання ОЗ. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню ОЗ
	Рентабельність ОЗв	$P_3/F_k \cdot 100\%$	Визначає ступінь використання ОЗ

- $F_k$  — балансова вартість основних виробничих засобів;
- $V_p$  — вартість виробленої продукції;
- $F_3$  — залишкова вартість основних виробничих засобів;
- $M$  — вартість майна підприємства;
- $Z_0$  — сума зносу основних виробничих засобів;
- $Ч$  — середньооблікова чисельність працівників;
- $F_u$  — вартість уведених основних виробничих засобів;
- $F_v$  — вартість виведених основних виробничих засобів;
- $K_3$  — коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;
- $P_3$  — загальний прибуток підприємства.

пов'язані і взаємодоповнюючі результативні сторони діяльності суб'єктів господарювання — раціональність використання ними водних ресурсів через показники загального ефекту, приведені до одиниці обсягу води, і економічність виробництва, показники якої розкривали б, якою ціною одержано цей ефект.

Тому для оцінки ефективності водокористування слід широко використовувати показники номінальної та фіскальної віддачі забраної води, ефективності використання, вартісні показники частки водних ресурсів у собівартості продукції, водомісткість ВВП та ін. Тобто економічні показники відображають якісні та кількісні зміни в розвитку ВГС, а їх розмір залежить від розвитку водного господарства та економіки в цілому і свідчать про їх об'єктивність та ймовірність.

Водні ресурси виступають базовим елементом не лише господарської діяльності, а й загалом фізичного життя людей. Серед природних ресурсів вода займає виняткове місце, тобто це та речовина, яка не може бути замінена іншою. Вода — це суспільне благо і необхідна умова існування людей. Доступність до водних джерел, водозабезпеченість населення якісною водою характеризує соціальна ефективність розвитку ВГС.

У цілому, соціальна ефективність відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). У водогосподарській сфері соціальна ефективність націлена на підвищення якості життя людей шляхом постійного поліпшення екологічних показників водоресурсних систем. Вона частково залежить від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за показниками, визначеними у динаміці.

При стійкому соціально-економічному розвитку водні ресурси не повинні використовуватися швидше, ніж природа може їх відновити. В умовах гострої екологічної кризи саме екологічна складова є пріоритетною. Необхідність охорони водних джерел, відтворення і раціональне використання водних ресурсів пов'язана з екологічною ефективністю, яка досягається через раціональне використання водних ресурсів, збереження та відновлення їх природних характеристик. Екологічна ефективність розвитку ВГС характеризується можливістю зменшення наслідків інтенсивного антропогенного впливу і втручання у водні екосистеми, створення умов для розширеного відтворення водних ресурсів. Саме екологічна ефективність сприяє підвищенню соціальної ефективності.

Екологічна ефективність розвитку ВГС тісно пов'язана з економічною ефективністю і поєднання економічних і екологічних показників в оцінювані ефективності формують еколого-економічну складову.

У реальності еколого-економічну ефективність використання водних ресурсів визначають як економічну результативність комплексу заходів, які проводяться з метою покращення якості та підвищення продуктивності водних ресурсів. Тобто акцентується увага на результативності виробничого процесу з урахуванням екологічного впливу господарської діяльності на водні об'єкти, і в першу чергу, на якісний стан водних ресурсів. З цієї точки зору, еколого-економічна ефективність розглядається з позиції максимізації економічної вигоди від комплексу заходів, які проводяться з метою покращення якості водних ресурсів та підвищення продуктивності виробництва за умов забезпечення вимог екологічно сталого розвитку. Найбільш відповідними чинниками впливу на рівень еколого-економічної ефективності розвитку ВГС доцільно вважати: діючі технології водокористування, водоочистки, екологічний стан

водних ресурсів, продуктивність водогосподарських споруд та ін.

Недосконалість технологій водопідготовки та водокористування та складна екологічна ситуація визначають актуальність підвищення ефективності управління водними ресурсами. Формування надійної системи інституціонального забезпечення раціонального водокористування потребує визначення дієвості управлінських структур через інституціональну ефективність розвитку ВГС. Інституціональна ефективність відображає дієвість інституціонального базису у сфері водоресурсних відносин, законодавчої бази регулювання водокористування, рівень налагодження системи відносин між суб'єктами і об'єктами регулювання.

У системі оцінювання та прийняття управлінських рішень у водогосподарській галузі, що підтримуються Світовим банком, закладено вимоги: всеохоплююча діяльність, спрямована на збереження та відтворення водних ресурсів у поєднанні з децентралізацією управління та постачання водних ресурсів, розширення методики ціноутворення на цей ресурс, залучення до вирішення питань ефективної водогосподарської діяльності всіх зацікавлених сторін. Такий підхід полегшує з'ясування цінності водних ресурсів як базового екосистемного елементу і як ресурсу для економічної діяльності. При цьому він вимагає ефективної методики створення комплексних екологічних та економічних моделей оцінювання водних ресурсів [3, с. 53].

Враховуючи розглянуті елементи системного оцінювання ефективності просторового розвитку водогосподарських систем, можна схематично впорядкувати основні складові процесу — це оцінювання водоресурсного потенціалу, водоресурсних відносин, системи управління водогосподарським комплексом, витрати на управління ВГС (рис. 2).

Водоресурсний потенціал оцінюється за допомогою кількісних, якісних та вартісних критеріїв. Правильна оцінка водних ресурсів як природного ресурсу може служити не лише для оптимально їх використання, а й може бути засобом економічного регулювання якості води, вибору варіантів господарських рішень у процесі охорони навколишнього середовища. Оцінка води як природного ресурсу має враховувати корисні споживчі характеристики (біохімічний склад, місцезнаходження джерела і т.д.), тобто усі дані від природи.

Враховуючи положення Водної Рамкової Директиви ЄС (2000/60/ЄС) [2], в яких вимагається введення нових підходів до управління водами, перехід на європейські принципи водного менеджменту, оцінка водних ресурсів як природного ресурсу є необхідною складовою оцінювання ефективності розвитку ВГС. Основною метою Водної Рамкової Директиви ЄС є досягнення "доброго" (екологічного і хімічного) стану усіх вод (поверхневих і ґрунтових) до 2015 року. Для водойм, що мають статус гірше "доброго", повинні розроблятися і реалізовуватися плани заходів, з метою покращення їхнього стану до "доброго". Для визначення цього стану важливу місце займає дієва система моніторингу і повноцінна оцінка екологічного потенціалу та хімічного стану води.

Забезпечення збалансованого водокористування, охорона водних об'єктів, захист територій від шкідливої дії вод та ін. можливі при такій системі управління водними ресурсами, яка забезпечуватиме процес ухвалення і реалізацію управлінських рішень, що сприятимуть найбільшому соціальному, економічному й екологічному ефекту і створюватимуть умови для ефективної взаємодії учасників водоресурсних відносин.

Ефективність водокористування визначається через еколого-соціо-економічну результативність використання водних ресурсів і експлуатації водного середовища. В основу визначення економічної ефективності водокористування покладено рівень водозабезпечення суб'єктів економіки, інтенсивність експлуа-

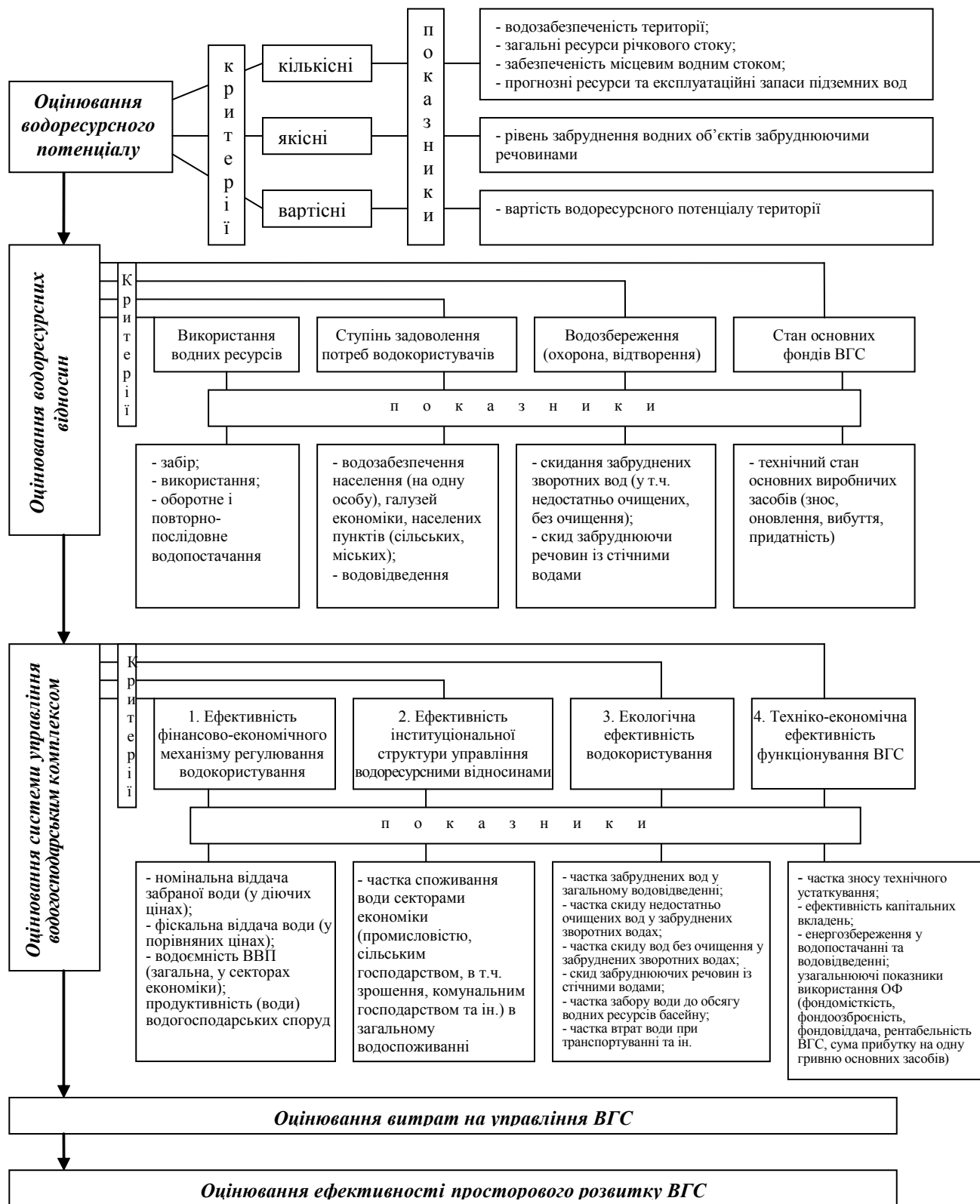


Рис. 2. Порядок дій оцінювання ефективності просторового розвитку ВГС

тації водних об'єктів, міра використання води, втрати при транспортуванні, економія прісної води за рахунок систем оборотного та повторно-послідовного водозабезпечення, водомісткості продукції. Оцінка соціальної ефективності водокористування ґрунтується на критеріях водозабезпечення населення водою необхідної якості та в потрібних об'ємах, а також здоров'я населення. Оцінка екологічної ефективності водокористування базується на показниках виснаження та забруднення вод у річкових басейнах. Виходячи із ос-

новних положень теорії ефективності вирішення загальних завдань, оцінювання ефективності водокористування має бути пов'язане не лише із зіставленням витрат і результатів, а й урахуванням часового чинника здійснення процесу.

Результати водоохоронної діяльності досить різноманітні і виявляються:

— не лише в зміні якісних і кількісних характеристик водних ресурсів, але і у зміні умов праці, побуту і відпочинку населення;

— у зміні рекреаційної і естетичної цінності водних джерел;

— у зміні видового різноманіття флори і фауни водних екосистем тощо.

При цьому необхідно враховувати як соціально-економічні, так і демографічні, національні, політичні та інші наслідки цих змін [3, с. 380]. Вважаємо за доцільне для визначення ефективності водокористування у ВГС для порівняння як нормативи використовувати ті значення показників, при яких відбувається природне відтворення водних ресурсів.

Оцінювання інституціональної ефективності дасть можливість управляти використанням водних ресурсів в інтересах держави та її регіонів і тим самим поступово формувати конкурентне середовище на ринку водогосподарських послуг. Інституціональне забезпечення раціонального водокористування в ринкових умовах — це регуляторна система упорядкування відносин у сфері водокористування спрямована на оптимізацію використання водних ресурсів, їх збереження. Основні цілі щодо вирішення проблем забезпечення водою населення і галузей економіки, охорони та збереження вод повинні реалізовуватись при організаційно-управлінській єдності у водогосподарському комплексі з урахуванням тісного взаємозв'язку між водними, соціально-економічними й екологічними факторами. При цьому значний вплив на інституціональну складову ефективності водокористування має формування і запровадження дієвих економічних інструментів: податків, платежів, фінансової допомоги, платних дозволів на скиди, граничних показників рівня скидів забруднюючих речовин із стічними водами, ліцензій, а також створення організаційно-економічних умов для інноваційного підприємництва в екології, виробництва екотехніки та екотехнологій, утилізації забруднюючих речовин в стічних водах, становлення екологічного менеджменту та ін.

Нераціональне використання води в технологічних виробничих процесах може бути пов'язано з різними причинами, наприклад, недосконалістю технологічної схеми забору, очистки, подачі і розподілу води. При експлуатації таких систем втрати води пов'язані з промивкою, дезінфекцією та гідравлічними випробуваннями трубопроводів, при технічних і профілактичних ремонтах та обслуговуванні мереж і арматури тощо. З точки зору економіки ці витрати води є непродуктивні, марні трати товарної продукції, хоч і обумовлені технологічною потребою. Ці втрати включають до матеріальних витрат водогосподарської організації при визначенні собівартості води, що погіршує її техніко-економічні показники [4].

Водні ресурси надзвичайно тісно поєднані з енергетичними і є необхідними для кожного моменту життя людини та соціально-економічного розвитку країни. Водозабір підприємствами відбувається для використання води на потреби охолодження агрегатів, виробництва і передачі багатьох видів енергії (особливо для гідроелектростанцій, атомних і теплових джерел енергії) тощо.

Не менш важливим показником у водопостачанні і водовідведенні є витрати електроенергії. У водопостачанні такі витрати найбільші при підйомі води, її очистці та транспортуванні. При водовідведенні енергія витрачається на перекачування стічних вод, їх очистку, транспортування та утилізацію. Витрати на електроенергію, яка використовується на роботу двигунів та технологічні потреби, визначаються, виходячи з норм витрат електроенергії, обсягу виконуваних робіт, встановленої потужності електродвигунів та діючих тарифів. Також неефективно використовуються енергоресурси внаслідок високих витрат води в галузях економіки (особливо в житлово-комунальній сфері та сільському господарстві). Тому при оцінюванні ефективності просторового розвитку ВГС матимуть важливе місце показники енергозбереження у водопостачанні та водовідведенні.

Використовуючи зазначені показники і критерії, можна більш повно оцінювати усі аспекти водоресурс-

них відносин, кількісні та якісні характеристики соціально-екологічні наслідків водокористування, заходи щодо охорони, відтворення та збереження водних джерел.

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, проблема розробки системи оцінювання ефективності просторового розвитку ВГС передбачає: 1) визначення основних критеріїв оцінювання ефективності просторового розвитку ВГС; 2) вибір і обґрунтування необхідного переліку показників за відповідними критеріями, що відображають основну форму просторового розвитку ВГС.

Екологічні показники водокористування відображають стан та рівень виснаження водних джерел; соціальні — рівень життя та стан здоров'я населення на території річкового басейну; економічні — ступінь водозабезпечення та розвитку галузей економіки. Показники ефективності управління ВГС характеризують еколого-соціально-економічну результативність заходів по запобіганню та зниженню негативних антропогенних впливів на якість водних ресурсів. Важливим є те, що показники технологічної ефективності відображають специфіку й особливості ВГС, пов'язані з використанням водних ресурсів як засобів виробництва, вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності водогосподарської діяльності в динаміці і в територіальному аспекті за локальними господарськими системами та регіонами.

Такий підхід дозволяє охопити всі аспекти водогосподарської діяльності та враховувати їх при прийнятті оптимальних рішень щодо раціонального водокористування з урахуванням екологічних обмежень, підвищені ефективності капітальних вкладень в заходи по охороні водних об'єктів та виконання цих заходів, зменшення впливу вод на середовище існування людини, підвищення здатності водних об'єктів до самовідновлення.

### Література:

1. Юрчишена Л.В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві // Л.В. Юрчишена, С.М. Волинець / Ефективна економіка. — № 8. — 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668>
2. Директива 2000/60/ЄС Європейського Парламенту і Ради "Про встановлення рамок діяльності Співтовариства в галузі водної політики" від 23 жовтня 2000 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_962/page2](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_962/page2)
3. Пряжинская В.Я. Компьютерное моделирование в управлении водными ресурсами // В.Я.Пряжинская, Д.М.Ярошевский, А.К. Левит-Гуревич. — М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. — 496 с.
4. Хоружий П.Д. Ресурсозберігаючі технології в системах водопостачання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gntb.gov.ua/files/conf08/hor.pdf>

### References:

1. Yurchyshena, L.V. and Volynets', S.M. (2011), "The analysis of efficiency use of fixed assets in the enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668> (Accessed 13 March 2015).
2. "Directive 2000/60/EC of the European Parliament and of the Council establishing a framework for the Community action in the field of water policy" (2000), available at: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_962/page2](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_962/page2)
3. Prjzhinskaja, V.Ja. Jaroshevskij, D.M. and Levit-Gurevich, L.K. (2012), *Computernoe modelirovanie v upravlenii vodnymi resursami* [Computer modeling in water resources management], FIZMATLIT, Moscow, Russia.
4. Khoruzhij, P.D. "Resource saving technologies in water supply systems", [Online], available at: <http://gntb.gov.ua/files/conf08/hor.pdf> (Accessed 26 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 31.03.2015 р.

УДК 657.6(477)

Н. О. Бугай,

к. е. н., доцент кафедри аудиту,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

## ОРГАНІЗАЦІЯ, РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

N. Bugay,

PhD, assistant professor of auditing Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman, Kyiv

ORGANIZATION, REGULATION AND MAIN PROBLEMS OF UKRAINE AUDIT ACTIVITY IN

*В умовах ринкових відносин питання, що пов'язані з сучасним станом аудиту в Україні, існуючими проблемами та пошуку шляхів їх подолання, удосконаленням і подальшим розвитком цієї сфери діяльності та самої професії аудитора, стали предметом глибокого економічного дослідження.*

*Аудит не перестає бути незалежною самостійною формою контролю. Будучи незалежною, аудиторська діяльність сприяє не тільки поліпшенню всієї роботи кожного економічного суб'єкта, захищає права його власників, але й стоїть на стражі інтересів держави, дотримання законів і нормативних актів. Звідси виявленню та вирішенню проблем, здатних перешкодити повноцінному розвитку та становленню аудиту в нашій країні, повинно приділятися достатньо уваги.*

*У статті наведено певні сучасні моменти аудиторської діяльності станом на сьогоднішній день в Україні, висвітлено основні проблемні питання теоретичного і практичного характеру, що існують як в професійній роботі фахівця-аудитора, так і взагалі в цій сфері діяльності, а також визначено необхідні заходи та шляхи їх вирішення, які спрямовані на перспективи розвитку та підвищення ефективності результатів як самого процесу аудиту взагалі, так і професії аудитора зокрема.*

*In terms of market relations issues associated with the current state audit in Ukraine, existing problems and find ways to overcome them, improvement and further development of the scope of the audit profession and became a subject of deep economic research.*

*The audit did not cease to be an independent self-control form. Being independent auditing not only promotes the improvement of the work every business, protects the rights of its owners, but also stands on guard state interests, compliance with laws and regulations. Hence the identification and resolution of problems that can prevent the full development and establishment of audit in our country, should be given enough attention.*

*The article presents some modern aspects of audit activities as of today in Ukraine, highlighted major issues of theoretical and practical faced both in professional specialist auditor, and in general in this field and identified appropriate measures and ways to solution aimed on the development and efficiency of the results of both the audit process in general and the audit profession in particular.*

*Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, професійна етика, якість аудиторських послуг, демпінг.*  
Key words: audit, auditing, professional ethics, quality audit services, dumping.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Більш чим за два десятиліття років у нашій державі сформовано систему незалежного аудиту, подібну країнам з ринковою економікою. Інфраструктура, забезпечення та функціонування цієї системи намагається постійно удосконалюватися, тому що завжди існує потреба у гарантії достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності для широкого кола її користувачів.

Однак на сьогоднішній час на шляху розвитку та функціонування якісного сучасного аудиту існує велика низка проблемних та невирішених питань, які потребують значної уваги з боку як науковців, так і практикуючих фахівців в аудиторській діяльності.

Це негативно позначається як на результатах діяльності підприємства, так і на економічній ситуації держави загалом. У статті наведено сучасний стан аудиту в Україні, його організація та регулювання, висвітлено найважливіші проблемні питання, які існують у професійній діяльності аудитора, а також визначено необхідні заходи та шляхи їх вирішення, які спрямовані на підвищення ефективності та перспективи розвитку і удосконалення професії аудитора та аудиторської діяльності взагалі.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Достатньо вагомий внесок, у вивченні та вирішенні існуючих проблем різного характеру з аудиту, його організації та

методики, питань контролю якості, перспективи розвитку, підвищення рівня професії аудитора тощо зробили провідні українські та зарубіжні науковці та практики, зокрема: М. Бондар, В. Головач [2], Л. Гуцаленко [3], Г. Давидов [5], Я. Крупка [6], О. Редько [7, 8], а також О. Макеєва [9], О. Петрик [5], Б. Усач, А. Кузьмінський, Л. Кулаковська, Ю. Піча, В. Сопко, О. Сметанко, Ф. Бутинець, Р. Адамс (R. Adams), Е. Аренс (E. Ahrens), Д. Лоббек (D. Lobbek), Ж. Ришар (J. Ryshar).

Зазначені автори ґрунтовно опрацювали та детально описали основні завдання, проблеми та напрями подальшого розвитку аудиторської діяльності з урахуванням певних чинників та практичного досвіду. Проте проведений комплексний та системний аналіз наукових літературних джерел вказує на існування ще досить багато проблемних питань, з якими стикаються як науковці, так і практикуючі аудиторі при проведенні аудиторської перевірки. Саме тому виникає потреба в їх вирішенні, або, хоча б, звести їх якомога до мінімуму.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на досить певне опрацювання даної теми, слід відмітити, що все ще залишаються недостатньо вивченими та дослідженими проблемами щодо ефективності здійснення аудиту, його якості, існування не дуже твердих і правильних підходів при формуванні та розвитку самої професії аудитора. Все це спонукає до пошуку альтернативних шляхів, визначення та застосування необхідних заходів які б сприяли для вирішення про-

блемних питань, що продовжують перебувати в сфері аудиторської діяльності.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є відображення сучасного стану аудиторської діяльності в Україні, розкриття найважливіших і гострих питань, що існують в професійній діяльності аудитора, знайдення певних шляхів їх вирішення, спрямованих на підвищення ефективності та перспективи розвитку такої незалежної форми контролю, якою є аудит.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Загальновідомо, що ніщо не виникає просто так. Будь-які процеси, соціально-економічні зміни, які мають, начебто, поверхневий, скопійований у дусі наслідування кому або чому-небудь характер, насправді характеризуються об'єктивними причинами. Це прямо стосується й українського аудиту.

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Відповідно до Закону України "Про аудиторську діяльність" аудит — це перевірка даних бухгалтерського обліку й показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [10].

Слід зазначити, що аудиторські перевірки просто незамінні в умовах ринкової економіки. Функцією аудитора є не тільки виявляти помилки в бухгалтерському обліку та оподатковуванні, не тільки розкривати недоліки в системі управління та організаційній структурі підприємства, але й здатність надати повну кваліфіковану консультацію із цих питань.

Звісно, що розвиток будь-якої індустрії характеризується то підйомом, то спадом. А бізнес завжди чекає, щоб аудитор приніс реальну користь та надав певну допомогу.

У цей час на економічному ринку, в умовах сильної конкуренції, як правило, перемагає найсильніший постачальник або виробник. Тобто лідерами обов'язково стають організації, у яких є в своєму штаті професіонали. Зрозуміло, що компанії, які користуються допомогою висококваліфікованих фахівців в області аудиторських послуг, залишаються у вигравшій перед своїми конкурентами, тому що зможуть одержати бухгалтерську, фінансову, податкову й управлінську оцінку всієї діяльності, яка має незалежний експертний статус.

Але на сьогоднішній день у роботі аудиторських компаній існує безліч важливих проблем, що стосується їхнього регулювання та розвитку.

Провідні країни сучасного ринку в Європі та Америці мають багатовіковий досвід проведення аудиту. Як розвинений інститут правової економіки та сьогодишнього цивільного суспільства аудит сформувався саме на Заході.

Міжнародна теорія і практика аудиту складалася в умовах конкурентної боротьби. На Заході все це супроводжувалося відповідними дослідженнями та широкими публічними обговореннями. В результаті до теперішнього часу створена міцна міжнародна правова основа аудиту, докладно розроблені форми його організації, видаються і поповнюються методичні матеріали для аудиторів. І хоча вивчення та накопичений досвід вітчизняних аудиторських фірм показують, що він має певні яскраво виражені особливості, але багато положень, що містяться в іноземних джерелах, цікаві і придатні для того, щоб допомогти становленню аудиторських фірм України.

Необхідно зазначити, що в цілому, діючи системи організації і регулювання аудиторської діяльності в країнах з розвинутою ринковою економікою — Сполучених Штатах Америки, Швеції, Франції, Німеччини — визначаються, головним чином, національними традиціями аудиту, що враховують специфіку кожної країни, систему її державного устрою, рівень економіки, традиції громадського самоврядування і т.д. Проблеми аудиторів, наприклад, у США або Великобританії, непорівнянні по своїй значимості і складності з аудитом українським. Щонайменше 200-літня історія його існування в країнах Заходу визначила досить цільну структуру, відшліфовану роками та досвідом.

Що стосується нашої держави, то аудит як вид діяльності в Україні відбувся. Але, на жаль, наші аудитори ще не належною мірою визнані за кордоном і аудит української компанії, навіть дуже відомої, не є ні для іноземців, ні для співвітчизників незаперечним. Причина цього в тому, що українську звітність не завжди можуть зрозуміти іноземні інвестори, акціонери, кредитні організації і, відповідно, на її основі прийняти адекватне рішення щодо покупки та продажу цінних паперів, оцінити здатність

компанії виплачувати дивіденди, погасити у визначений термін заборгованість і т.п. Все це вимагає внесення в законодавчу базу українського обліку та аудиту відповідні корективи, що забезпечують їх "прозорість" для іноземних громадян.

Виникають і інші проблеми такі, як контроль якості аудиторських послуг, страхування відповідальності, забезпечення конфіденційності інформації й т.д.

Як показує досвід, суспільна довіра до якості наданих професійних послуг зростає тоді, коли існують високі стандарти поведінки та професійної діяльності. Тому в економічно розвинених країнах більшу роль у підвищенні суспільного статусу професії аудитора відіграють не тільки складні системи стандартизації аудиторської діяльності і кваліфікаційної атестації.

Не все в професійній етиці може бути регламентовано раз і назавжди. По-перше, тому, що етика значною мірою стосується міжособистісних відносин, які характеризуються незліченною кількістю виникаючих ситуацій. По-друге, необхідно відстежити дотримання деяких положень (наприклад, про інтелектуальну чесність і свободи від забобонів) не під силу, напевно, нікому. Але там, де це можливо (зокрема, відносно незалежного статусу аудиторів), детальна регламентація повинна схвалюватися.

У цей час необхідний диференційований підхід до організації та проведення контролю за діяльністю аудиторських фірм, що розрізняються по кількості співробітників, їхньому професійному рівню, а також по організації внутрішньофірмового контролю за якістю проведених аудиторських перевірок.

Однак така регламентація не усуває проблем, пов'язаних з незалежністю аудитора в Україні. Нерідко виникає ситуація, коли клієнти досить широко ототожнюють аудиторську послугу з будь-якою іншою послугою, а навіть товаром певної якості. Внаслідок цього у клієнтів виникає бажання одержати замість сплаченої (часом досить істотної) суми певні результати. Ситуація ускладнюється, якщо середня або невелика аудиторська фірма повністю орієнтує свою діяльність на одного великого клієнта.

Можливість збереження професійної незалежності аудиторів при їхній матеріальній залежності від клієнтів неодноразово обговорювалась провідними спеціалістами. Вихід поки не знайдений. У світовій практиці, незважаючи на актуальність цього питання, також немає єдиного підходу до його вирішення.

Тісно пов'язаний з принципом незалежності критерій об'єктивності аудиторського звіту (висновку) також не позбавлений частки своєї проблематики. В Україні об'єктивність аудитора сильно залежить від багаторазовості його роботи у одного клієнта. Поширені випадки, коли рік у рік клієнт доручає аудит своєї бухгалтерської звітності одній і тій же аудиторській організації, що найчастіше паралельно робить супутні (несумісні) аудиту послуги. Безумовно, така форма співробітництва скорочує витрати клієнта. Однак навіть високопрофесійному аудитору при такому форматі роботи складно залишатися об'єктивним, тому що втрачається свіжість погляду на факти та виникає тяга до налагодження неформальних відносин. Важко припустити, що при недосконало сформованому аудиторському ринку цю проблему можна подолати шляхом встановлення певних достатньо твердих обмежень. При її рішенні українські аудитори не можуть ґрунтуватися на міжнародному досвіді, тому що навіть у країнах з багатомісячною історією розвитку аудиту ця проблема усе ще має місце. Так, професійними правилами АССА встановлено, що тривалість роботи аудитора в одній фірмі може впливати на об'єктивність аудитора. Однак у цих правилах немає рекомендації щодо тривалості роботи з одним клієнтом. Застережене лише те, що клієнт повинен призначити аудитора щороку, але це може відбуватися з року в рік нескінченну кількість разів [4].

У Кодексі професійної етики бухгалтерів, у якості одного з етичних принципів виділяється також професійна компетентність, прямо пов'язана з якістю роботи самих аудиторів. Останнім часом претензії до аудиторів помітно зросли. Показником цього є, зокрема, збільшення письмових звернень зі скаргами на несумлінних аудиторів.

Широко відомо, що з'явилися так звані "чорні аудитори" — фірми, які одержують ліцензії на здійснення аудиторської діяльності, роблять звіти (висновки), а потім — зникають. Це — компротація аудиту — неможлива в умовах нормальної економіки.

Питання етичного регулювання аудиторської діяльності не можуть замикатися тільки на вузькому колі фахівців, оскільки при цьому порушуються найрізноманітніші інтереси, які існують у суспільстві. От чому так важливо визначити, а ще важливіше — виконувати критерії поведінки, які враховують особливості взаємин аудиторів, економічних суб'єктів і ділового співтовариства.

Як вже зрозуміло, аудит в Україні не був позбавлений притримувати себе в момент своєї появи, не втратив він їх і тепер.

Слід зазначити, що в цей час на ринку як і раніше діє певна кількість невеликих компаній, які надають аудиторські послуги по досить занижених цінах і при цьому якість даних послуг залишає бажати кращого. Не менш активно поведуться і знову створені аудиторські компанії. Цьому неабияк сприяє дуже низький бар'єр входу на ринок. А для новонародженої компанії, що недавно одержала ліцензію і яка ще не має ні розкрученої торговельної марки, ні досвіду роботи, то єдиним аргументом у переговорах із замовником для неї може бути лише надзвичайно низька ціна.

У результаті загального демпінгу знову розквітнув, як зазначалося вище, так званий "чорний аудит". І це не дивно. Боротьба з несумлінними аудиторами, що продають за безцінь свій підпис і печатку, фактично не ведеться.

У такій ситуації навряд чи розумно сподіватись, що все стабілізується саме собою. Ця тенденція в остаточному підсумку повинна привести до сильної поляризації ринку. Клієнт, що дійсно має потребу в якісних послугах, буде готовий платити будь-які гроші за гарантію якості, оскільки в цілому на ринку будуть процвітати дешеві підробки під аудит. Як єдина гарантія якості в таких умовах буде сприйматися розкручена загально-визнана марка компанії. Нескладно здогадатися, що представниками таких марок на сьогодні в Україні є лише компанії "великої четвірки".

З цього можна зробити висновок, що, здійснюючи неякісний аудит, ці компанії не тільки завдають шкоди своїм клієнтам, знижуючи рівень розвитку будь-якої галузі в цілому, але й підривають довіру взагалі до аудиторської діяльності. Сформована на ринку аудиторських послуг ситуація переконливо свідчить про те, що настав час його серйозно регулювати.

Отже, боротися з такими компаніями повинні самі учасники ринку. У зв'язку із цим можна виділити шляхи вирішення проблем у галузі.

Зокрема, необхідно вплинути на свідомість самих клієнтів, переконати їх у тому, що дешевого, а, заодно, і якісного аудиту, не буває і бути не може. Варто зазначити, що останнім часом мають місце деякі зміни відносно даної ситуації. Серйозний підхід до вибору аудитора з боку клієнта і ріст професійного рівня замовників впливають на рівень компетентності співробітників аудиторських фірм [1].

Як і раніше, досить високим залишається ризик проведення перевірок формального характеру.

Також можна виділити і достатні умови посилення ролі аудиту. По-перше, як представники влади, так і ділова громадськість повинні сприяти аудиторам в якості об'єктивного та неупередженого арбітра слова, а, точніше сказати, документу, якому можна і необхідно вірити. По-друге, аудиторам повинні усвідомлювати свою відповідальність, а також бути віддані своїй професії та принципам ділової етики.

Всі ці фактори дозволяють запустити механізм контролю якості аудиторських послуг і, як наслідок, дозволяють прибрати з ринку несумлінні або недостатньо професійні компанії, що руйнують ринок своїм демпінгом.

Наостанок хотілося б додати, що ситуація на вітчизняному ринку аудиторських послуг в цілому достатньо вписується в загальносвітові тенденції. Варто лише врахувати невеликі виправлення на наш особливий український шлях розвитку у всьому: як у законодавстві, так і на шляху самостановлення.

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВИТКІВ У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Підсумовуючи, можна сказати, що за останні роки аудит в Україні одержав широке поширення як незалежний, позаповідомчий фінансовий контроль, здійснюваний з метою встановлення вірогідності бухгалтерської (фінансової) звітності, а також надання інших аудиторських послуг з постановки та ведення бухгалтерського обліку, складання декларацій про доходи, консультуванню в питаннях фінансового, податкового, банківського та іншого господарського законодавства. У такій якості аудит продовжує слугувати інтересам не тільки власників, але й держави.

У міру розвитку аудиту, росту професіоналізму аудиторів і накопичення ними досвіду роботи йде нарощування консалтингових послуг і не тільки по податкових і юридичних питаннях, але й формування більш ефективних систем управління та господарювання.

У цілому останні роки ринкових перетворень в Україні змусило економічно активне населення по-новому глянути на безліч проблем управління і контролю. Керівники різного рівня, обліковий персонал підприємств і практикуючі аудиторів чітко

усвідомили, що необхідне не тільки вивчення різних елементів "передових технологій" західної економіки (у тому числі, міжнародного досвіду аудиту), але й їхня адаптація до реальних умов нашого вітчизняного ринку. А оскільки ринок України розвивається не на порожньому місці, то потрібно максимально використовувати наші власні досягнення, чималий український досвід в області управління й контролю, при цьому опираючись на позитивні приклади Заходу.

Однак подальший розвиток аудиту вимагає зміцнення його нормативної бази, збереження основних принципів аудиторської діяльності, без яких аудит втрачає свою незалежність і самостійність, стає різновидом відомчого контролю. На сьогоднішній день це є основною проблемою аудиту, вирішення якої не залежить від жодного працівника цієї сфери послуг. Тому від того, наскільки грамотно та швидко будуть вирішуватись проблеми, пов'язані з аудиторською діяльністю, буде прямо залежати "здоров'я" української економіки в цілому.

### Література:

1. Аудит: учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 605 с.
2. Головач В.В. Відповідальність аудиторів / В. Головач // Аудитор України. — 2012. — № 5. — С. 48—59.
3. Гуцаленко Л.В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л.В. Гуцаленко, Н.В. Пришляк // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2011. — № 1. — С. 97—101.
4. Данилевский Ю.А. Проблемы становления аудита наше общее дело // Бухгалтерский учет. — 1998. — № 8. — С. 8—11.
5. Петрик О.А. Теоретичні засади розвитку національної системи аудиту України / О.А. Петрик, Г.М. Давидов // Аудитор України. — 2012. — № 10. — С. 16—21.
6. Крупка Я.Д. Проблеми управління навчальним процесом при підготовці фахівців напряму "Облік і аудит": зб. тез доп. за матеріалами міжнар. навч.-метод. конф., м. Суми, 10—11 грудня 2009 р. / Мін-во освіти і науки України, Українська академія банківської справи НБУ. — Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. — 150 с.
7. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 1. — С. 46—54.
8. Редько О. Консолідація як європейська ідентифікація українського аудиту / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. — 2011. — № 8. — С. 45—49.
9. Макеева О. Чи врятують аудиторів світ? Уроки світової фінансової кризи та майбутнє аудиту / О. Макеева // Аудитор України. — 2011. — № 3. — С. 41—43.
10. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

### References:

1. Podolsky, V. & Savin, A. (2011), Audit: Textbook, 3rd ed., Publishing Yurayt, Moscow.
2. Golovach, V. (2012), "The Auditor's Responsibility". Audytor Ukrainy (Auditor of Ukraine), 5, 48—59.
3. Gutsalenko, L. & Pryshlyak, N. (2011), "Audit in Ukraine: development, problems and solutions". Innovatsiina ekonomika (Innovative Economy), 1, 97—101.
4. Danilevsky, Y. (1998), "A problems of formation of audit our business". Accounting, 8, 8—11.
5. Petryk, O. & Davydov, G. (2012), "The theoretical basis of the national audit Ukraine". Audytor Ukrainy (Auditor of Ukraine), 10, 16—21.
6. Krupka, Y. (2010), "Problems of learning management for training specialists directly "Accounting and audit". Paper presented at International training and methodological conference. Sumy: Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine. 25—28.
7. Redko, O. (2009), "The quality of audit services: philosophy and mythology". Bukhalterskiy oblik i audyt (Accounting and Auditing), 1, 46—54.
8. Redko, O. (2011), "Consolidation of Ukrainian identity as a European audit". Bukhalterskiy oblik i audyt (Accounting and Auditing), 8, 45—49.
9. Makeeva, A. (2011), "Are auditors save the world? Lessons from the global financial crisis and the future of audit". Audytor Ukrainy (Auditor of Ukraine), 3, 41—43.
10. Verkhovna Rada of Ukraine (1993). On Auditing. Law of Ukraine. Retrieved from <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 08.04.2015 р.

## РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ НАУКИ У НАПРЯМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

E. Bondarenko,

Candidate of economic sciences, doctoral candidate at department of finance,

Kyiv national University of technologies and design

### THE FINANCIAL DEVELOPMENT OF SCIENCE IN THE DIRECTION OF FINANCIAL FLOWS OF ENTERPRISES

*Проаналізовано еволюцію наукової думки щодо понять "фінанси", "фінанси підприємств", "фінансові ресурси", "фінансові потоки", визначено об'єктивні умови розвитку динамічного підходу до управління фінансовими ресурсами, доведено необхідність розробки в умовах логістизації нових механізмів управління фінансовими потоками підприємств.*

*The evolution of scientific thought is analyzed in relation to concepts "finances", "finances of enterprises", "financial resources", "financial flows", certainly lens of condition of development of the dynamic going near a management financial resources, well proven necessity of development in the conditions of logistization new mechanisms of management of financial flows.*

*Ключові слова: фінансова наука, фінансові ресурси, фінансовий потік, логістизація.*  
*Key words: financial science, financial resources, financial flow, logistization.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток процесів логістизації призвів до виникнення проблемної ситуації, яка полягає у не повній відповідності класичних концепції фінансового менеджменту та логістики у сфері управління фінансовими потоками сучасним реаліям. Дотепер у науковому співтоваристві домінують вузькі трактування фінансового менеджменту, що зводить його зміст до раціонального формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємств та логістики, що відображає прийнятність її методів лише до управління матеріальними потоками. Сучасний етап функціонування економіки України передбачає формування нового підходу до управління фінансовими потоками на основі інтегрованого використання механізмів фінансового менеджменту та логістики, які зумовляють появу дієвих методів, важелів, інструментів. У цьому напрямі важливим є дослідження особливостей розвитку фінансової науки.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі аспектам управління фінансовими потоками присвячено багато праць сучасних науковців. У них обґрунтовується сутність фінансових ресурсів та фінансових потоків, механізми управління ними, їх переваги та недоліки, можливості практичного застосування. Разом з цим, на сьогоднішній день у межах фінансової науки не досліджено особливості становлення нових підходів до управління фінансовими потоками та не доведено необхідність розробки концептуальних підходів до управління фінансовими потоками в мікрологістичних системах, побудованих на парадигмальній комбінації логістичного та фінансового управління.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є обґрунтування особливостей розвитку фінансової науки у напрямі управління фінансовими потоками, оцінка впливу трактувань фінансових ресурсів та управління їх рухом, доведення об'єктивної необхідності виникнення нової парадигми до управління фінансовими потоками в умовах логістизації.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Останніми роками науковці та практики все більше уваги акцентують на тому, що в якості об'єкта управління фінансами підприємств доцільно виділяти фінансовий потік. Актуальність використання поточкових підходів до управління фінансовими ресурсами підприємств вимагає від науковців і практиків дослідження існуючих наукових поглядів до їх сутності та особливостей управління ними в різні історичні періоди. Це створить умови для обґрунтування дієвих моделей управління фінансовими потоками промислових підприємств на сучасному етапі господарювання та дозволить визначити напрями вдосконалення їх методологічного, методичного та організаційно-економічного забезпечення.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що використанню поняття "фінансовий потік" передують внесення у фінансову науку понять "фінансові відносини", "фінанси", "фінансові ресурси", "фінанси підприємств", "фінансовий менеджмент". Характерним для даних понять є те, що розвиток одного поняття спонукає розвиток інших. Історичний ракурс показує, що ускладнення суспільних відносин призвело до розширення фінансових відносин, які перетворили фінанси в універсальний і надзвичайно активний елемент економічного життя, визначили передумови виникнення фінансів різних сфер, що зумовило появу нових механізмів формування та використання фінансових ресурсів, а також спонукало до розробки методів управління ними з урахуванням специфіки функціонування різних суб'єктів ринку.

Фінансові відносини відображають відносини в межах домогосподарств та між домогосподарствами, в межах підприємств та між підприємствами, в межах галузі та між галузями, в межах держав та між державами. В їх основі знаходяться фінансові рішення щодо формування та використання фінансових ресурсів. Фінансові відносини на кожному історичному етапі визначали рівень розвитку фінансів.

Поняття "фінанси" вперше було використано в Італії в XIII столітті для характеристики торгівельних угод [10, с. 29], що означало обов'язкову сплату грошей. У другій

половині XVIII століття пріоритет у розвитку фінансової науки перейшов до французьких фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго, О. Мірабо), які визначили взаємозв'язок і взаємозалежність фінансів і сільського господарства. Ф. Кене прагнув проаналізувати процес простого відтворення через взаємовідносини трьох класів національної економіки — землеробів, землевласників і тих, хто не займається сільським господарством. Подальший розвиток фінансової науки відображається в працях політекономів А. Сміта, Д. Рікардо, А. Вагнера, які хоч і не використовували термін фінанси, але удосконалили підходи до розкриття їх сутності шляхом визначення особливостей розподілу фінансових ресурсів, що існують у фондовій формі. У XIX столітті бурхливий економічний розвиток призвів до поглиблення розуміння фінансів. Від спрощеного визначення поняття фінансів як державного господарства, яке розглядалось в межах політекономії, перейшли до розуміння фінансів як самостійної галузі знань, що охоплює нові сфери їх функціонування і впливу [7, с. 5—8]. Характерними стали фінансові відносини у сфері виробництва, надання послуг, виконання робіт. З середини XIX століття розвиток науки про фінанси почав орієнтуватися на праці К. Маркса та Ф. Енгельса. Його особливістю є застосування виділених К. Марксом для характеристики руху грошей понять золотого і срібного потоку, а також визначення впливу розвитку виробництва на розвиток фінансових відносин. В подальшому значна увага фінансовим відносинам та фінансам приділялася І. Горловим у праці "Теорія фінансів" (1841 р.), який вперше комплексно розкрив зміст фінансової системи. Серед українських вчених-фінансистів даного періоду слід виділити праці Т. Степанова, М. Бунге, І. Вернадського. Він у своїх дослідженнях вивчав відносини людини й суспільства. Його заслугою є виділення двох напрямів регулювання фінансових відносин. До першого належать прихильники державного втручання в господарські справи, до другого — прихильники свободи господарської діяльності. Однак революція 1917 року, яка змінила соціально-економічний устрій, спонукала дослідників знову до розгляду фінансової науки з позиції державного управління, що обумовлено політикою втручання держави у виробництво, націоналізації і централізації банківської системи, формування синдикованих підприємств, встановлення контролю за доходами капіталістів. Після другої світової війни розвиток фінансової науки у напрямку визначення сутності "фінансів" прослідковуються у працях В. Д'яченка. Прояв сутності фінансів у дії, вираження суспільного призначення даної категорії називав функцією фінансів [8, с. 78—79].

За результатами проведеного дослідження встановлено, що центральне місце у системі фінансової науки на кожному етапі розвитку економіки займали і займають фінансові ресурси та особливості управління ними. Це пояснюється тим, що кожен етап суспільного відтворення вимагає постійного відновлення процесів формування та використання фінансових ресурсів. У сучасній фінансовій науці чітко розмежовано фінансові ресурси держави та фінансові ресурси підприємств. Але поряд з цим, не існує єдиного підходу до визначення їх сутності,



Рис. 1. Систематизація поглядів науковців до визначення поняття "фінансові ресурси"

Джерело: розроблено автором.

що зумовлює неоднозначність трактувань у подальшому і сутності фінансових потоків. Конструктивний аналіз існуючих поглядів науковців дозволив їх систематизувати за трьома підходами (рис. 1).

Василиком О.Д. сформовано три визначення фінансових ресурсів [7, с. 75; с. 76; с. 401]. В них акцентується увага на фондовій формі фінансових ресурсів, враховано часовий інтервал їх існування, відображено роль у розширеному відтворенні, визначено необхідність руху у процесі створення й використання, обґрунтовано роль у задоволенні суспільних потреб, охарактеризовано значення валового внутрішнього продукту як джерела формування фінансових ресурсів. Таке трактування фінансових ресурсів характерне переважно для макро-рівня, оскільки свідчить про їх акумулювання у державних фондах та їх використання на потреби суспільства. На думку Левчаєва П.О. фінансові ресурси — це поточні та потенційно можливі засоби, які при необхідності можуть бути прийняті і використані економічними суб'єктами як знаки розподіленої вартості з метою підтримання бажаних пропорцій функціонування [15, с. 20]. Автор такого трактування пов'язує фінансові ресурси з відтворювальним процесом (на стадії розподілу якого виникають фінансові відносини і формуються ресурси), за результатами якого кожен суб'єкт господарювання отримує свою частку вартості (у формі прийнятних для нього знаків), що використовується їм у подальшому, в тому числі, як джерело фінансових ресурсів і утворення фондів.

Представники другого підходу фінансові ресурси досліджують з позиції їх формування та використання безпосередньо на підприємствах. При цьому їх підходи відображають віднесення фінансових ресурсів до активів підприємства (господарських засобів) або власного капіталу і зобов'язань (джерел їх формування). Таке бачення пояснюється різним розумінням економічної сутності фінансових ресурсів підприємств та пошуком раціональних методів їх оцінки. Точки зору дослідників, які визначають фінансові ресурси у складі активів підприємства

згруповано за трьома напрямками, а у складі джерел формування — за двома. Ваньковичем Д.В. зазначає, що фінансові ресурси — це грошові кошти фондowego та нефондового характеру, що є в розпорядженні підприємств і використовуються ними для споживання, трансформації в інші види ресурсів або виконання фінансових зобов'язань [6, с. 7]. У такому визначенні додатково акцентується увага на можливостях трансформації фінансових ресурсів та необхідності покриття за рахунок них фінансових зобов'язань. З одного боку, такий підхід чітко відображає трансформаційний характер фінансових ресурсів, але з іншого — містить перераховані недоліки, що притаманні попередньому визначенню. Поряд з цим, недоліком такого підходу є обмеження можливостей покриття за рахунок фінансових ресурсів зобов'язань підприємства. Така ситуація пояснюється тим, що у складі зобов'язань підприємства відображається вся заборгованість, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. А отже, це всі зобов'язання, що виникають у процесі ведення звичайної (операційної, фінансової, інвестиційної) та надзвичайної діяльності. Як і Ванькович Д.В., на основному призначенні фінансових ресурсів — покриття зобов'язань, зосереджується Ковальчук С.В.: "фінансові ресурси підприємств — грошові кошти господарюючого суб'єкта, які є сукупністю власних, запозичених та залучених доходів та надходжень підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення й виконання інших поточних та довгострокових фінансових зобов'язань підприємства [12, с. 126]. Підхід автора визначає можливість покриття за рахунок фінансових ресурсів інших поточних та фінансових зобов'язань. Однак не коректним в такому трактуванні є виокремлення у складі поточних зобов'язань підприємства лише "інших поточних зобов'язань".

Прирівнюючи фінансові ресурси до грошових коштів у фондовій і нефондовій форсі, Мельник О.М. акцентує увагу на трансформаційному їх характері. Вона вважає, що фінансові ресурси — це грошові кошти фондowego і не фондowego характеру, що є в розпорядженні підприємства і використовуються ним для споживання і трансформації в інші види ресурсів або виконання фінансових зобов'язань [16, с. 354].

На відміну від представлених трактувань Стецюк П.А. відображає фінансові ресурси як складову оборотних активів. Фінансові ресурси — найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства в процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань [18, с. 111].

Існує точка зору, за якою фінансові ресурси — це частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і виконання затрат із забезпечення розширеного відтворення [3, с. 112—118]. Такий підхід відображає, що в сучасних умовах джерелами формування фінансових ресурсів можуть бути як доходи, так і інші зовнішні надходження як у грошовій, так і не грошовій формі, з чим повністю погоджуємося. В ході операційної діяльності формування фінансових ресурсів може здійснюватися як за рахунок доходів, так і за рахунок оприбуткування виробничих запасів чи інших цінностей на умовах після плати. Стосовно фінансової та інвестиційної діяльності, то зовнішні надходження будуть відображатися поповненням фінансових ресурсів без виникнення доходів (отримання кредитів в банку, оприбуткування необоротних активів, придбання фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів). Разом з цим, є некоректним визначати фінансові ресурси у складі грошових коштів. Враховуючи те, що джерела формування фінансових ресурсів є джерелами формування грошових коштів викликає сумнів щодо конкретизування для конкретного підприємства величини фінансових ресурсів у обсягах грошових коштів, що

відображаються в активі балансу. Поняття фінансові ресурси значно ширше. В сучасних умовах формування статутного капіталу засновниками може здійснюватися не тільки грошовими коштами, але й товарно-матеріальними цінностями. При цьому обсяги фінансових ресурсів будуть зростати, а обсяги грошових коштів під вплив зазначених господарських операцій будуть незмінними.

З обсягів грошових коштів фінансові ресурси також виокремлює Зятковський І.В. При цьому автором акцентується увага на їх здатності до капіталізації, тобто спрямування на формування капіталу підприємства. У його роботі [11] зазначено, що "методологічно правильно фінансові ресурси підприємства сприймати не як грошовий потік, котрим можна скористатися впродовж певного періоду, а як частину грошових коштів від його звичайної діяльності, що призначені для фінансування розширеного відтворення, тобто фінансовими ресурсами слід визнавати ті ресурси, які підприємство визначає для капіталізації".

Є виправданою точка зору дослідників, які фінансові ресурси визначають як кошти. На думку Худолій Л.М., фінансові ресурси — сума коштів, спрямовані в основні та оборотні кошти підприємства [23, с. 42]. Такий підхід заслуговує на увагу, оскільки розмежовує поняття "кошти" та "грошові кошти", що відповідає вимогам законодавства. Кошти — це все те, що необхідне для здійснення господарської діяльності. Грошові кошти — це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Разом з цим, представлене трактування не визначає відмінностей, що існують між активами підприємства та його фінансовими ресурсами, а також не відображає місце в них витрат майбутніх періодів.

На думку Угленко О.М., фінансові ресурси підприємства — кошти, залучені в господарський оборот підприємства з різних джерел з метою отримання економічних вигід, і використовуються для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності [19]. В такому трактуванні враховано різносторонність джерел формування фінансових ресурсів, визначено мету їх формування — отримання економічних вигід в майбутньому у процесі ведення господарської діяльності. Разом з цим, використано різні класифікаційні ознаки при визначенні видів господарської діяльності та не відображено всі її види. Поняття "поточна діяльність" не відповідає вимогам до класифікації видів діяльності підприємств України, а тому не може відображати сучасний зміст фінансових ресурсів.

Повний склад активів підприємства при визначенні фінансових ресурсів відображає Сисоєва Л.В. Вона зазначає, що фінансові ресурси — це сукупність коштів підприємства, що спрямовуються на формування активів [17]. Вважаємо, що дотримання такої позиції пояснюється встановленням дослідниками взаємозв'язку між окремими поняттями, що використовуються в процесі управління господарською діяльністю підприємств та розвитком складових економічної і фінансової науки. Це такі, як господарські засоби та джерела їх формування (використовуються в теоретичній економіці); капітал та джерела формування капіталу (характерні для економіки підприємства); активи та власний капітал і зобов'язання (застосовується в бухгалтерському обліку); фінансові ресурси та джерела формування фінансових ресурсів (відображаються у фінансовому менеджменті).

На думку окремих авторів [24], фінансові ресурси підприємства — це всі кошти підприємства, накопичені у процесі розподілу і перерозподілу вального внутрішнього продукту, акумульовані у цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму чи призначені для здійснення певних витрат. У зазначеному визначенні відображено значення відтворювальної функції фінансів та враховано внутрішній зміст фінансових ресурсів, який відображає у випадку необхідності для підприємства їх перетворення у матеріальну форму або для фінансування майбутніх витрат.

Часто зустрічається підхід, за яким фінансові ресурси обожнюються з джерелами їх формування. Науковці роз-

глядають фінансові ресурси підприємства як кошти, за рахунок яких формуються власний і позиковий капітал, що використовується для придбання активів і здійснення звичайної діяльності з метою забезпечення економічної вигоди, а також застосовується у разі виникнення надзвичайних подій. Виокремлений підхід, не зважаючи на те, що відображає лише власні та позикові джерела фінансових ресурсів, усуває можливість ототожнення фінансових ресурсів з грошовими коштами, а також відображає сучасні види господарської діяльності підприємства. Зазначений недолік усунуто у визначенні "фінансові ресурси" колективу російських дослідників. Вони визначають фінансові ресурси як усі джерела коштів, акумульовані підприємством для формування необхідних йому активів з метою здійснення усіх видів діяльності, як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень [21, с. 420].

Коробов М.Я. вважає, що фінансові ресурси підприємства приймають форму грошових фондів. На його думку, фінансові ресурси підприємства — це його власні і позикові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються в статутних цілях підприємства [13, с. 267]. Такий підхід, з одного боку, обмежує склад фінансових ресурсів, а з іншого — визначає лише їх фондову форму існування, яка не характерна для сучасних підприємств, що пояснюється відсутністю в першому розділі пасиву балансу фондів цільового призначення.

Найбільш сучасним підходом до обґрунтування сутності фінансових ресурсів вважаємо сформований третій, який базується на врахуванні взаємозв'язку, що існують між фінансовими ресурсами та джерелами їх формування, а також є найбільш наближеним до управління їх рухом (фінансовими потоками). Однак у сформованих дослідниками визначеннях також наявні певні неточності, які відображають ототожнення фінансових ресурсів з грошовими коштами, джерелами їх формування, напрямами формування та використання, а також формами їх існування. На підставі порівняльного аналізу до визначення сутності фінансових ресурсів Ермошкіна О.В. підходи науковців групує за трьома напрямками [10, с. 117]: 1) розглядають фінансові ресурси як сукупність усіх грошових коштів у фондовій та не фондовій формі, що є у розпорядженні підприємства; 2) визначають фінансові ресурси як фонди грошових коштів з певним цільовим призначенням; 3) виокремлюють певну частину з фінансового або грошового потоку підприємства, яка може вважатись фінансовими ресурсами. В результаті дослідницею пропонується фінансові ресурси визначати як грошові кошти суб'єктів господарювання, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу ВВП, акумулюються у фондовій або не фондовій формах з власних, привнесених до них, залучених та позикових джерел, якими вони мають право розпоряджатися на власний розсуд та власний ризик з урахуванням цільового призначення коштів для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей. Конкретизацією представленого трактування, що супроводжується усунення існуючих в ньому недоліків, можна вважати визначення Александрової Г.М. [1]. Фінансові ресурси підприємства вона характеризує як фінансову категорію, що складається з усіх поточних та потенційно можливих коштів підприємства у фондовій та не фондовій формі, які за необхідності можуть бути використані як знаки розподільчої вартості в процесі фінансово-господарської діяльності. Особливістю такого трактування є акцентування в ньому уваги на фінансових ресурсах як фінансовій категорії.

Кравцова А.М. [14, с. 8] групує дослідників змісту фінансових ресурсів також за трьома напрямками, але відмінними від напрямків, виділених Ермошкіною О.В. Це: 1) виділення фінансових ресурсів з доходів; 2) виділення фінансових ресурсів з капіталу; 3) виділення фінансових

ресурсів одночасно з доходів та капіталу. Такий підхід є виправданим, оскільки капітал — це перетворена форма фінансових ресурсів, а кожна залучена гривня — це фінансовий ресурс, що через купівлю основних і оборотних засобів перетворюється у капітал. Під фінансовими ресурсами авторка розуміє сукупність власних і залучених ззовні грошових коштів та їх еквівалентів, що змінюються у процесі господарського кругообігу і призначені для фінансування діяльності підприємства як у фондовій так і не фондовій формах, а також спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї та отримання прибутку.

Білоусова О.С., досліджуючи теорію, методологію і практику фінансового планування, фінансові ресурси також розглядає на основі взаємозв'язку, що існує між господарськими засобами підприємства та джерелами їх формування. У монографії авторки термін "фінансові ресурси" передає сутність грошових потоків, руху інших активів, що генерують дохід і подібні економічні вигоди, а також джерел формування капіталу [4, с. 36—39]. Такий підхід в межах фінансового планування відображає першочергову роль руху фінансових ресурсів. У процесі розроблення системи планових показників конкретизація та узгодження фінансових рішень щодо руху фінансових ресурсів забезпечить формування в межах поточної та майбутньої господарської діяльності необхідних обсягів фінансових ресурсів, що створить умови для фінансової стійкості, прибутковості діяльності та розвитку за мінімальних ризиків. Зазначений авторкою підхід створює базис для виникнення нових умов управління ними під впливом логістизації економіки.

За результатами проведеного аналізу, вважаємо за доцільне запропонувати таке визначення: фінансові ресурси підприємства — це сукупність коштів, які акумулюються за рахунок всіх можливих джерел в активах підприємства для забезпечення поточних і майбутніх економічних вигод на основі управління їх динамічним і статичним станом. Таке трактування відображає роль фінансових ресурсів в умовах інтегрування різних економічних напрямів та формує наукове бачення про необхідність узгодженого управління їх динамічним і статичним станом.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, розвиток підходів до управління фінансовими ресурсами відображає при розкритті їх сутності інтегрування положень фінансового менеджменту, бухгалтерського обліку, логістики, та визначає необхідність управління ними в динамічну стані. Такий стан речей визначає об'єктивну потребу у розробці нових механізмів управління рухом фінансових ресурсів, адаптованих до умов логістизації економіки. Значною мірою це стосується дослідження фінансових потоків підприємств, які функціонують у вигляді логістичних систем.

### Література:

1. Александрова Г.М. Управление финансовым ресурсозбережением торговых предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит / Г.М. Александрова. — Донецьк, 2009. — 19 с.
2. Баранець Г.В. Управление материальными та финансовыми потоками предприятия на основе логистического подходу: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. экон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / Г.В. Баранець. — Донецьк, 2007. — 22 с.
3. Белодипецкий В.Г. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / В.Г. Белодипецкий // Фінанси України. — 2004. — №9. — С. 112—118.
4. Білоусова О.С. Фінансове планування на підприємствах: теорія, методологія та практика / О.С. Білоусова; НАН України, Ін-т экон. та прогноз. — К., 2012. — 388 с.
5. Бутрин А.Г. Управление потоковыми процессами в логистической системе предприятия: монография / А.Г. Бутрин. — Челябинск: узд-во ЮУрГУ, 2008. — 122 с.

6. Ванькович Д.В. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2002/02vdivvat.zip>

7. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник. — К: НІОС. — 2000. — 416 с.

8. Вопросы теории финансов / [под ред. В.П. Дьяченко]. — М.: Госфиниздат. — 1957. — 192 с.

9. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков / А.Р. Горбунов. — М.: Анкил, 2000. — 224 с.

10. Ермошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / О.В. Ермошкіна. — Донецьк: Національний гірничий університет, 2009. — 479 с.

11. Зятковський І.В. Фінанси суб'єктів господарювання: основні засади та практика організації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / І.В. Зятковський. — Тернопіль, 2006. — 43с.

12. Ковальчук С.В. Фінанси. навч. пос. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Л.: Новий світ — 2006. — 568 с.

13. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання. — 2000. — 380 с.

14. Кравцова А.М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання монографія / А.М. Кравцова. — Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2010. — 220 с.

15. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования: автореф. дис. докт. экон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Левчаев Петр Александрович. — Орел, 2007. — 58 с.

16. Мельник О.М. Економічний зміст фінансових ресурсів підприємства / О.М. Мельник // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2010. — № 2 (52). — С. 354—356.

17. Сисоева Л.В. Аналіз фінансових ресурсів та достатності власного капіталу, як рівень фінансової надійності страховика [Електронний ресурс] / Л.В. Сисоева. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_43/statti/32.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_43/statti/32.pdf)

18. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / П.А. Стецюк // Фінанси України. — 2007. — № 1—6. — С. 129—143.

19. Угленко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 / О.М. Угленко. — Київ, 2005. — 20 с.

20. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев и др.; под ред. В.И. Терехина. — М.: Экономика, 2003. — 350 с.

21. Финансы: учебник для вузов / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти. — М.: Издательство "Перспектива"; Издательство "Юрайт", 2000. — 520 с.

22. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Л.В. Фролова. — Донецьк: ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. — 161 с.

23. Худолій Л. М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник. — Київ, вид-во Європейського університету, 2003. — 167 с.

24. Чупис А.В., Царенко А.М., Кашенко О.Л. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование) / Под ред. А.В. Чуписа. — Суммы: Университетская книга, 1999 — 332 с.

## References:

1. Aleksandrova, H.M. (2009), "Managing of financial resource saving of trading companies", Ph.D. Thesis, Economy, Donetsk, Ukraine.

2. Baranets, H.V. (2007), "Management of material and financial flows of the enterprise on the basis of logistic approach", Ph.D. Thesis, Economy, Donetsk, Ukraine.

3. Bielolypets'kyj, V.H. (2004), "Improving the mechanism of reorganization of management financial resources of enterprises", Finansy Ukrainy, vol. 9, pp. 112—118.

4. Belousova, O.S (2012), Finansove planuvannia na pidpriemstvakh: teoriia, metodolohiia ta praktyka [Financial planning at the enterprises: theory, methodology and practice], Institut jekonomiki i prognozirovanija, Kiev, Ukraine.

5. Butryn, A.H. (2008), Upravlenye potokovymy protsesamy v lohystycheskoj systeme predpriatija [Management of stream processes in the logistic system of the enterprise], YuUrHUB Cheliabynsk, Russia.

6. Van'kovych, D. V. (2002), available at: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2002/02vdivvat.zip> (Accessed 20 March 2015).

7. Vasylyk, O.D. (2000), Teoriia finansiv [Finance Theory], NIOS, Kiev, Ukraine.

8. D'iachenko, V.P. (1957), Voprosy teoryi finansov [Problems in the theory of finance], Gosfynizdat, Moscow, Russia.

9. Horbunov, A.R. (2000), Upravlenye finansovymy potokamy y orhanyzatsiya finansovykh sluzhb predpriatij, rehional'nykh admynstratsyj y bankov [Cash flow management and the organization of financial services companies, regional administrations and banks], Ankiyl, Moscow, Russia.

10. Yermoshkina, O.V. (2009), Upravlinnia finansovymy potokamy promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektiv [Management of financial streams of industrial enterprises: theory, practice, prospects], Natsional'nyj hirnychij universytet, Donetsk, Ukraine.

11. Ziatkovs'kyj, I.V. (2006), "Finance business entities: basic principles and practices of organization", Ph.D. Thesis, Economy, Ternopil, Ukraine.

12. Koval'chuk, S.V. (2006), Finansy [Finance], Novyj svit, L'viv, Ukraine.

13. Korobov, M.Ya. (2000), Finansovo-ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstv [Financial and economic analysis of enterprises], Znannia, Kiev, Ukraine.

14. Kravtsova, A.M. (2010), Finansovi resursy pidpriemstv: mekhanizm formuvannia ta efektyvnoho vykorystannia [Financial resources of enterprises: mechanism of formation and effective use], Baliuk, Vinnytsia, Ukraine.

15. Levchaev, P. A. (2007), "Providing value growth funds of economic entities in the innovation economy: the theory and methodology of the study", Ph.D. Thesis, Economy, Orel, Russia.

16. Mel'nyk, O.M. (2010), "Economic content of financial resources of the enterprise", Visnyk ZhDT, vol. 2 (52), pp. 354—356.

17. Sysoieva, L.V. (2010), "Analysis of financial resources and capital adequacy, as the level of financial soundness of the insurer", available at: [http://www.nbuv.gov.ua/por/2010\\_43/statti/32.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/por/2010_43/statti/32.pdf) (Accessed 20 March 2015).

18. Stetsiuk, P.A. (2007), "The economic substance of financial resources", Finansy Ukrainy, vol. 1—6, pp. 129—143.

19. Uhlenko, O.M. (2005), "Formation of financial resources of enterprises", Ph.D. Thesis, Economy, Kyiv, Ukraine.

20. Terekhyn, V.Y., Moiseev, S.V. (2003), Fynansovoe upravlenye fyrmoj [The financial management of the firm], Jekonomika, Moscow, Russia.

21. Romanovs'kyi, M.V. Vrublevska, O.V. and Sabanty, B.M. (2000), Fynansy: Uchebnyk dlia vuzov [Finance: The textbook for high schools], Perspektiva, Moscow, Russia.

22. Frolova, L.V. (2004), Lohystychno upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni aspekty [Logistics management of the enterprise: theoretical and methodological aspects], DonDUET Donetsk, Ukraine.

23. Khudolij, L. M. (2003), Teoriia finansiv: navchal'no-metodychnyj posibnyk [Finance Theory: Textbook], vydvo Yevropejs'koho universytetu, Kyiv, Ukraine.

24. Chupys, A.V. Tsarenko, A.M. and Kashenko, O.L. (1999), Fynansovoe polozhenie predpriatija (otsenka, analiz, planirovanye) [The financial situation of the company (assessment, analysis, planning)], Unyversytetskaia knyha, Summy, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2015 р.

УДК 336.74: 351.746.1

М. М. Чеховська,  
д. е. н., доцент

## РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

M. Chekhovska,  
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

REFUNDING OF BANKS IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC  
SYSTEM AS A THREAT ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

*У статті розкриваються негативні аспекти рефінансування Національним банком України комерційних банків, що пов'язані із неповерненням кредитів. Аналізується іноземний досвід підтримки ліквідності комерційних банків центробанком країни, особливо під час масштабних фінансово-економічних криз.*

*Зазначається, що донедавна відомості щодо рефінансування банків були недоступні для широкого загалу, лише на початку 2015 року було реалізовано право щодо оприлюднення інформації стосовно елементів системи рефінансування, зокрема відомості щодо наданих Національним банком України банкам кредитів на строк більше 30 календарних днів.*

*Автором прогнозується підвищена увага суспільства до прихованих аспектів підтримки переважно комерційних банків з боку Національного банку України державними фінансовими ресурсами. Наголошується, що має бути вироблений прозорий механізм як рефінансування банків, так і його мети та кінцевого результату, тобто факту повернення кредитів.*

*Серед напрямів запобігання неповерненню кредитів рефінансування автор пропонує: розкриття Національним банком інформації щодо цільового використання банками кредитів, отриманих під рефінансування та розкриття критеріїв рефінансування; встановлення механізму контролю за використанням наданих фінансових ресурсів; прозорість як у процесі прийняття рішення про рефінансування, так і про факти невиконання банками своїх зобов'язань; обов'язкове звітування керівництва Національного банку України про факти неповернення наданих коштів та заходи, що були ними вжиті щодо повернення кредитів; встановлення персональної відповідальності особи, що приймає рішення щодо рефінансування банку на законодавчому рівні; нагляд з боку Державної служби фінансового моніторингу України за станом та строками повернення коштів; у разі нанесення збитків державі встановлення кримінальної відповідальності для особи чи групи осіб, що прийняли позитивне для банку рішення про рефінансування.*

*The negative aspects of refunding of Ukraine of commercial banks which are related to the failure to return of credits the National bank open up in the article. Foreign experience of support of liquidity of commercial banks is analysed Central Bank of country, especially during scale finance crises.*

*Marked, that till recently information in relation to refunding of banks was inaccessible for wide public, only at the beginning of 2015 year a right was realized in relation to making of information public on the elements of the system of refunding, in particular information in relation to given the National bank of Ukraine the jars of credits on a term more than 30 calendar days.*

*An author is forecast enhanceable attention of company to the hidden aspects of support of mainly commercial banks from the side of the National bank of Ukraine by state financial resources. It is marked that must be mine-out transparent mechanism of both refunding of banks and his purpose and end-point, that to the fact of returning of credits.*

*Among directions of prevention of failure to return of credits of refunding an author offers: opening of information the National bank on the having a special purpose use by the jars of credits, got under refunding and opening of criteria of refunding; establishment of control mechanism is after the use of the given financial resources; transparency is both in the process of decision-making about refunding and about the facts of non-fulfillment by the jars of the obligations; obligatory accounting of guidance of the National bank of Ukraine about the facts of failure to return the given money and measures which were used by them in relation to returning of credits; establishment of the personal responsibility of person which makes decision in relation to refunding of bank at legislative level; a supervision from the side of Government service of the financial monitoring of Ukraine is after the state and terms of returning of money; in the case of causing of losses the state of establishment of criminal responsibility facial or group of persons which accepted positive for jar of decision about refunding.*

*Ключові слова: рефінансування, підтримка ліквідності, стабілізаційний кредит, загроза, економічна безпека, Національний банк України.*

*Key words: refunding, support of liquidity, stabilizing credit, threat, economic security, National bank of Ukraine.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні світові та національні тенденції соціально-економічного розвитку, динаміка функціонування господарської системи країни зумовлюють нагальну та об'єктивну необхідність активізації якісних

трансформацій практично у всіх складових економіки країни.

Теперішні умови господарювання, які постійно і швидко змінюються внаслідок змін економічної кон'юнктури у всіх сферах економічної діяльності як локаль-

ного, так і глобального рівня, викликали необхідність у більш ретельному вивченні не лише підходів до здійснення профільної діяльності, але і ймовірних наслідків такої діяльності для мікро- та макrorівні.

Іншими словами, розвиток економічної, політичної, правової сфер спричиняють дію мультиплікативного ефекту у розвитку їх відповідних складових. Взагалі розгляду категорії "розвиток" та пов'язаною із нею категорією "розвиток підприємства або організації" присвячено значну кількість публікацій як іноземних, так і вітчизняних науковців. Так, колектив авторів, здійснюючи аналіз поглядів на розвиток, схиляється до думки, що розвиток є якісною зміною структури та функціонування системи [8, с. 63]. Інші вітчизняні науковці під розвитком розуміють застосування нових методів управління, зокрема суто організаційні зміни [3, с. 19]. Досліджуючи зміст поняття "розвиток", а також "розвиток підприємства", С.І. Бай виходить з позицій циклічності, або ґрунтуючись на життєвому циклі організації [1, с. 100—103].

У нашому випадку, вивчаючи розвиток національної банківської системи в контексті застосування механізмів рефінансування Національним банком України державних та комерційних банків, ми загострюємо увагу на циклічному характері такого роду кредитування та відповідних негативних тенденціях, що є викликом для національної економіки, зокрема у грошово-кредитній сфері.

На сьогодні вже стало прийнятним, що звичайні правові норми можуть застосовуватися як передумова для скоєння дій, які матимуть негативні наслідки, зокрема для національної економіки. Так, поширення набуло отримання банками кредитів рефінансування, у тому числі, з метою їх подальшого привласнення, зокрема шляхом виведення коштів через механізм кредитування фіктивних юридичних осіб. З огляду на вказане та зважаючи на необхідність забезпечення макроекономічної стабільності, місія Міжнародного валютного фонду неодноразово вимагала від Національного банку України гарантій якнайшвидшого повернення кредитів рефінансування, що свідчить про глобальний характер наслідків порушень у системі рефінансування.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Зауважимо, що на сьогодні наукові доробки з проблематики впорядкування системи рефінансування стосуються здебільшого площини підвищення рівня економічної безпеки підприємств, якими власне є банківські установи, що отримують кредити рефінансування від Національного банку України. Вивчення фактів неповернення кредитів рефінансування, їх вплив на макроекономічну стабільність країни, удосконалення існуючого механізму рефінансування залишилися поза увагою дослідників. Саме вивчення негативних аспектів рефінансування, що безпосередньо впливають на стан забезпечення економічної безпеки нашої країни, є метою нашого дослідження.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до чинного законодавства, Національний банк України, зокрема, виконує такі функції, як визначення та проведення грошово-кредитної політики, а також виступає кредитором останньої інстанції для банків та організовує систему рефінансування.

Крім того, саме рефінансування комерційних банків є одним із основних економічних засобів та методів грошово-кредитної політики, що реалізується Національним банком. Зазначимо, що рефінансування є одним з шляхів регулювання ліквідності банків у межах та обсягах, що є необхідними для їх збалансування та управління грошово-кредитним ринком.

Нормативно-правову базу для рефінансування Національним банком України комерційних банків складають, зокрема, Закони України "Про Національний банк України", "Про банки і банківську діяльність", "Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації

банків", "Про цінні папери та фондовий ринок", "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні", "Про обіг векселів в Україні", "Про іпотеку", "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати", "Про іпотечні облигації", "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб", Постанови Національного банку України "Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України", "Про затвердження положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України".

Зокрема вітчизняним законодавством передбачається, що рефінансування полягає у проведенні операцій з надання Національним банком України кредитів комерційним банкам з метою регулювання ліквідності банків. Також Національний банк, виконуючи функції кредитора останньої інстанції та враховуючи поточну ситуацію на грошово-кредитному ринку, застосовує такі інструменти, як безпосередньо операції з рефінансування, а саме постійно діючу лінію рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування; операції репо (операції прямого репо, зворотного репо); операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та до 90 днів); операції з державними облигаціями України [9].

Разом з цим, для отримання державними або комерційними банками кредитів рефінансування, вони мають відповідати певним вимогам, зокрема строк діяльності має бути не меншим, ніж один рік після отримання банківської ліцензії; наявність банківської ліцензії та генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій; наявність активів, що можуть бути прийняті Національним банком України у заставу; відсутність простроченої заборгованості за кредитами Національного банку; платоспроможність.

Як правило, Національний банк України приймає рішення про підтримку ліквідності банку та надання йому стабілізаційного кредиту для забезпечення своєчасного виконання банком своїх зобов'язань перед вкладниками, що є фізичними особами. На позитивний результат щодо надання кредиту впливають, зокрема, факти того, що у банку зосереджена значна частина від загальної кількості вкладів фізичних осіб по банківській системі; банк належить до категорії "великих"; фінансовою установою здійснюються заходи із капіталізації. За кредитами рефінансування банками надаються в якості забезпечення цілісні майнові комплекси, державні облигації України, корпоративні права, повітряні судна, поруки власників банку тощо. Крім того, оцінку застави здійснюють міжнародні аудиторські компанії, які відповідають критеріям, що встановлені нормативною базою Національного банку України.

Зауважимо, що практика підтримки ліквідності комерційних банків центробанком країни є доволі поширеною у сучасному світі, особливо під час масштабних фінансово-економічних криз. Так, під час останньої кризи 2008—2009 років урядом США було максимально підтримано найбільші банки країни, у той час як невеликі проблемні фінансові установи було ліквідовано [10]. Основною метою політики уряду було не лише відновлення спроможності банків надавати кредити і повертати депозити, а й надання можливості клієнтам комерційних банків обслуговуватися в останніх.

Національний регулятор Грузії під час кризи тієї ж кризи спільно з іншими банками створили так звану касу взаємодопомоги для недопущення банкрутств банків. Крім того, з метою забезпечення притоку іноземного капіталу до банківської системи Грузії було отримано підтримку міжнародних фінансових організацій та ґрунтовно мотивовано акціонерів комерційних банків докапіталізувати свої структури.

Інший підхід у формуванні національної грошово-кредитної політики під час фінансово-економічної кризи було запропоновано у Сінгапурі, де урядом було стовідсотково гарантовано виплати по депозитах фізичних та юридичних осіб.

Варто зазначити, що донедавна відомості щодо рефінансування банків були недоступні для широкого загалу. Лише на початку 2015 року було реалізовано право щодо оприлюднення інформації стосовно елементів системи рефінансування. Так, відповідно до статті 68 Закону України "Про Національний банк України", Національний банк має оприлюднювати відомості про надані банкам кредити на строк більше 30 календарних днів з обов'язковим зазначенням найменування банку, суми та виду кредиту, типу наданого забезпечення та дати відповідного рішення Національного банку України. Однак на порталі регулятора відсутня узагальнена інформація щодо ставок та строках повернення боргу, оскільки вона не є обов'язковою для оприлюднення, хоча надає більш широкі відомості про характер рефінансування.

Загалом, інформація, що підлягає опублікуванню, відповідно до Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України, стосується стабілізаційних кредитів, та, відповідно до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України, стосується кредитів, наданих на тендерах із підтримання ліквідності банків, що надаються Національним банком України.

На сьогодні Національним банком України оприлюднена інформація щодо наданих ним банкам кредитів на строк більше 30 календарних днів за період з березня 2015 року по 2010 рік. Зауважимо, що за 2010 рік є відомості стосовно надання зазначеного виду кредиту у вересні лише одному банку у сумі 458,8 тис. грн. під такий тип забезпечення, як іпотека та обладнання майнового поручителя [7]. Станом на 2011 рік вже чотири банки під державні облигації України отримали у листопаді 300000 тис. грн.

Кардинально ситуація змінилася починаючи з 2012 року, коли з'явилась щомісячна інформація про надання Національним банком України кредитів на строк більше 30 календарних днів на загальну суму близько 37969909,7 тис. грн. Вже у 2013 році було надано 46679294,5 тис. грн., а у 2014 — 124010069,9 тис. грн.

Зважаючи на зазначене, більш-менш коректним є зіставлення обсягів надання Національним банком України кредитів лише у період з 2012 по 2014 роки (табл. 1). За умов наявності даних лише за перший квартал поточного року, для ілюстративності матеріалу було надано фактичні дані за три місяці першого кварталу трьох попередніх років.

Так, протягом останніх років спостерігається збільшення наданих Національним банком України обсягів кредитів на строк більше 30 календарних днів. Зокрема у 2013 році, у порівнянні із 2012 роком, обсяг кредитування збільшився на 22,9 %, у той час як у 2014 році збільшення цього показника відбулося практично у 3 рази. В той же час динаміка поточного року свідчить про зменшення обсягів наданих кредитів у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Варто зазначити, що у першому кварталі 2015 року найбільші обсяги кредитів на строк більше 30 календарних днів від Національного банку України отримували Приватбанк: у січні йому було надано 2380000 тис. грн., або 82,1 % від загальної суми кредитування за місяць; у лютому Приватбанк отримав 2980000 тис. грн., або 66,4 % обсягу кредитування за місяць; у березні банк отримав ще 1215000 тис. грн., або 45,5 % від загальної суми наданих за місяць кредитів [6]. Загалом, протягом останнього часу Приватбанк отримав кредитів рефінансування на суму близько 17,5 млрд грн. [7].

У пояснювальних записках до рішення Правління Національного банку України про підтримку ліквідності Приватбанку йдеться про надання зазначеній фінансовій установі стабілізаційного кредиту з метою своєчасного виконання нею зобов'язань перед вкладниками, що є фізичними особами. Національний банк повідомляє, що значні обсяги підтримки Приватбанку зумовлені тим фактом, що в ньому зосереджено 26 % від обсягу вкладів фізичних осіб по банківській системі та 15 % активів вітчизняної банківської системи. Також Приватбанк є найбільшим банком України

і має статус ощадного спеціалізованого, оскільки кошти фізичних осіб складають більше 50 % пасивів банку. Крім того, це стабільно працюючий системний банк з професійним менеджментом, що дотримується норм безперебійного обслуговування клієнтів, виконує нормативи та вимоги регулятора, має затверджений план до капіталізації та підтримку з боку акціонерів.

Протилежна ситуація відбувається із фінансовою установою Дельта банк, який протягом певного періоду отримав близько 9,6 млрд грн. і на сьогоднішній день знаходиться у стані ліквідації [5].

На жаль, іноді механізм рефінансування застосовується банками або для виведення отриманих коштів за кордон, або для спекуляції на валютному ринку. Саме тому важливим є оприлюднення Національним банком інформації щодо мети залучення державних коштів банками.

У умовах військової агресії Російської Федерації проти України банки з часткою російського капіталу також отримують рефінансування, зокрема, у минулому році вони отримали 6 млрд грн. Крім того, загрозливою є ситуація із рефінансуванням комерційних банків, в яких діють тимчасові адміністрації. Так, близько 13,2 млрд грн. надано VAB банку, Брокбізнесбанку, Всеукраїнському банку розвитку, Укрбізнесбанку, Імексбанку тощо [2]. Особливу небезпеку викликає той факт, що подекуди рефінансування банків відбувається напередодні введення тимчасової адміністрації, як це сталося з Імексбанком.

Іншими словами, гуманна ідея рефінансування набула в умовах відсутності механізму повернення коштів загрозливих для економічної безпеки держави форм. Зокрема, як з'ясувалося перед депутатами Верховної Ради України Голова Національного банку України В. Гонтарева, на початок 2015 року загальна заборгованість за всіма кредитами рефінансування, наданими Національним банком України, складає 110 млрд грн., зокрема під державні папери було надано 13 млрд грн., за стабілізаційними кредитами — 80,7 млрд грн. [4].

Загалом, за даними Національного банку України, у 2014 році було надано 20 кредитів рефінансування на суму 45,1 млрд грн., 75 кредити для підтримки ліквідності на суму 23,04 млрд грн., проведено 52 операції репо на суму 19,28 млрд грн. та надано 45 стабілізаційних кредити на суму 28,17 млрд грн. [7].

На сьогодні важко оцінити динаміку рефінансування вітчизняної банківської системи саме через закритість інформації з цієї проблеми. Джерелом інформації у даному випадку можуть виступати народні депутати, які отримують її у відповідь на депутатські запити, або Голова Національного банку України. Так, на початку березня поточного року було анонсовано, що у кризові 2008—2009 роки банки не повернули 77 млрд грн. кредитів рефінансування [6]. Таким чином, протягом 5 років, а саме від однієї кризи до іншої, загальний борг за наданими кредитами рефінансуванням збільшився приблизно на 30 %.

З огляду на критичну ситуацію, що сталася з неповерненням кредитів рефінансування, наприкінці 2014 року національним регулятором було прийнято рішення, відповідно до якого на період користування банком кредитом для збереження його ліквідності Національний банк України має право запровадити процедуру особливого режиму контролю за діяльністю вказаного банку та призначити куратора.

Крім того, у даному випадку банк погоджує з куратором здійснення наступних операцій: клієнтські платежі та платежі банку, що перевищують суму, встановлену Національним банком України; платежі з рахунків, пов'язаних з банком та його власниками, що перевищують суму, встановлену Національним банком України; наміри щодо зміни та реалізації заставленого майна за кредитами банку.

Необхідно наголосити, що персональна відповідальність голови правління, або ради директорів, та голови спостережної чи наглядової ради банку протягом усього строку користування кредитом за відповідність та достатність забезпечення, наданого банком Національному

банку за кредитом для збереження ліквідності банку, включаючи достовірність наданих даних, є нормативно закріпленою.

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на складну соціально-економічну ситуацію в країні, високий рівень соціальної активності громадян тощо, можна прогнозувати підвищену увагу суспільства до прихованих аспектів підтримки переважно комерційних банків з боку Національного банку України державними фінансовими ресурсами. Таким чином, має бути вироблений прозорий механізм як рефінансування банків, так і його мети та кінцевого результату, тобто факту повернення кредитів.

Зокрема серед напрямів запобігання неповерненню кредитів рефінансування ми пропонуємо наступні:

- розкриття Національним банком інформації щодо цільового використання банками кредитів, отриманих під рефінансування та розкриття критеріїв рефінансування; встановлення механізму контролю за використанням наданих фінансових ресурсів;

- прозорість як у процесі прийняття рішення про рефінансування, так і про факти невиконання банками своїх зобов'язань;

- обов'язкове звітування керівництва Національного банку України про факти неповернення наданих коштів та заходи, що були ними вжиті щодо повернення кредитів;

- встановлення персональної відповідальності особи, що приймає рішення щодо рефінансування банку на законодавчому рівні;

- нагляд з боку Державної служби фінансового моніторингу України за станом та строками повернення коштів;

- у разі нанесення збитків державі встановлення кримінальної відповідальності для особи чи групи осіб, що прийняли позитивне для банку рішення про рефінансування;

- створення системи комунікаційних зв'язків, зокрема між Національним банком України, Національним антикорупційним бюро України щодо контролю етапів реалізації процесу рефінансування банків.

Перспективними, на нашу думку, є дослідження іноземного досвіду надання кредитів рефінансування Центральним банком країни, механізмів контролю за їх поверненням та можливості застосування цього досвіду у вітчизняну практику.

## Література:

1. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: монографія / С.І. Бай. — К.: КНТЕУ, 2009. — 280 с.
2. Білоусова Н. Схему рефінансування надо менять / Н. Білоусова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/shemu-refinansirovaniya-nado-menyat>
3. Воронков Д.К. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації: монографія / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. — Х.: АдВА, 2009. — 435 с.
4. Гонтарева запевняє, що НБУ жорстко контролює використання банками рефінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.finbalance.com.ua/news](http://www.finbalance.com.ua/news)
5. Гордиенко О. Тайни рефінансування: хто отримав підтримку Нацбанку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.economics.unain.net/finance](http://www.economics.unain.net/finance)
6. ГПУ має розслідувати заяву В. Гонтаревої про неповернення 77 млрд кредитів рефінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1446191-gpu-maye-rozsliduvati-zayavu-v-gontarevoyi-pro-nepovernennya-77-mlrd-kreditiv-refinansuvannya-a-gritsenko>
7. Інформація про надані Національним банком України банкам України кредити на строк більше 30 календарних днів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=98788&cat\\_id=14043087](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98788&cat_id=14043087)

**Таблиця 1. Обсяги надання Національним банком України кредитів банкам України на строк більше 30 календарних днів, тис. грн.**

Роки	Всього за рік, тис. грн.	% у відношенні до попереднього року	з них:		
			січень, тис. грн.	лютий, тис. грн.	березень, тис. грн.
2012	37969909,7	-	100000,0	213180,8	4571827,9
2013	46679294,5	122,9	3439272,9	854485,8	1139064,6
2014	124010069,9	265,6	5747311,5	18203828,6	22754500,0
2015	-	-	2900000,0	4485000,1	2666500,1

Джерело: Національний банк України [7].

8. Квач Я.П. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: монографія / Я.П. Квач, К.С. Шапошников, М.М. Адамкевич. — Ізмаїл: СМІЛ, 2008. — 272 с.

9. Постанова Національного банку України "Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України" від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>

10. Рефінансування — допоміжний інструмент чи деструктивний фактор економіки України? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/refinansuvannya-dopomigniy-instrument-chy-destryktivnyy-faktor-ekonomiky-ukrainy>

## References:

1. Baj, S.I. (2009), Rozvytok orhanizatsii: polityka, potentsial, efektyvnist' [Development organization: policy, potential, efficiency], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
2. Bilousova, N. (2015), "Refinancing scheme must be changed", Den, available at: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/shemu-refinansirovaniya-nado-menyat> (Accessed 29 April 2015).
3. Voronkov, D.K. (2009), Rozvytok pidpriemstva: upravlinnia zminamy ta innovatsii [Development of company: change management and innovation], AdvA, Kharkiv, Ukraine.
4. Finbalance (2015), "Gontareva assures that strictly controls the use of NBU refinancing banks", available at: <http://finbalance.com.ua/news/Hontareva-zapevnyia-shcho-NBU-zhorstko-kontrolyu-vikoristannya-bankami-refinansuvannya> (Accessed 10 April 2015).
5. Gordienko, O. (2015), "Secrets of refinancing: who received the support of the National Bank", available at: [www.economics.unain.net/finance](http://www.economics.unain.net/finance) (Accessed 29 April 2015).
6. Zhaldak, O. (2015), "GPU must investigate allegations V. Gontareva about failure to return 77 billion refinancing credits", Ukrains'ki natsional'ni novyny, available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1446191-gpu-maye-rozsliduvati-zayavu-v-gontarevoyi-pro-nepovernennya-77-mlrd-kreditiv-refinansuvannya-a-gritsenko> (Accessed 29 April 2015).
7. National bank of Ukraine (2015), "Information provided by the National Bank of Ukraine banks Ukraine and the Fund Deposit Guarantee Loans for more than 30 days in 2014", available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=98788&cat\\_id=14043087](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98788&cat_id=14043087) (Accessed 29 April 2015).
8. Kvach, Ya.P. (2008), Korporativne upravlinnia orhanizatsijnym rozvytkom: kreatyvi zasady [Corporate management of organizational development: the creative principles], SMYL, Izmail, Ukraine.
9. National bank of Ukraine (2009), "The provisions of the regulation National Bank of liquidity of banks Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09> (Accessed 29 April 2015).
10. Publichnyj audyt (2015), "Refinancing - support tool or a destructive factor in the economy of Ukraine?", available at: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/refinansuvannya-dopomigniy-instrument-chy-destryktivnyy-faktor-ekonomiky-ukrainy> (Accessed 29 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 09.04.2015 р.

К. В. Гурджиян,  
к. е. н., асистент кафедри маркетингу та реклами,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ТУРИСТИЧНИМИ ОПЕРАТОРАМИ УКРАЇНИ

К. Gurdzhyian,  
Candidate of Economic Sciences, Assistant of the Department  
of Marketing and Advertising, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

### INSTRUMENTS OF FORMING OF CUSTOMER LOYALTY BY TRAVEL OPERATORS OF UKRAINE

*Сучасний стан розвитку світового ринку туристичних послуг характеризується щорічним збільшенням кількості туристичних підприємств та розширенням номенклатури послуг, що ними пропонуються, загостренням конкурентної боротьби між ними, посиленням вимог ринку споживача, розширенням та задоволенням його потреб.*

*У статті відображено результати дослідження програм лояльності одинадцяти туристичних операторів України, проведено порівняльний аналіз їх B2D програм лояльності, визначено інструменти формування лояльності менеджерів туристичних агентств та фактори, які впливають на рівень комісійної винагороди туристичного агентства.*

*Оскільки, починаючи з 2010 року збанкрутувало шість великих туроператорів: "Карія Тур Юкрейн", "Зета", "Ерай Тур", "Ета Україна", "Проланд" та "Ньюз Тревел", значно підвищилися вимоги споживачів та турагентств до туроператорів. Саме тому особливу увагу слід зосередити на формуванні лояльності менеджерів та директорів туристичних агентств шляхом впровадження бонусних програм лояльності, які передбачають використання як цінових інструментів формування лояльності споживачів, так і товарних та сервісних.*

*Фактично більшість туроператорів впроваджують саме бонусні програми лояльності, але не приділяють належної уваги нефінансовому та нематеріальному заохоченню співробітників турагентств, які сприяють формуванню в них саме емоційної лояльності, що є надзвичайно актуальним в умовах кризи, фінансової нестабільності підприємств та, як результат, в умовах зниження рівня довіри до партнерів.*

*The current state of the global tourism market is characterized by an annual increase in the number of tourist enterprises and expanding the range of services they offer, sharpening of competition among them, increasing of the consumer market requirements, expansion and satisfaction of its needs.*

*The article shows the results of the research of loyalty programs of eleven tour operators of Ukraine, a comparative analysis of their B2D loyalty programs is done, the instruments of forming of loyalty of managers of travel agencies and the factors that affect the level of commission of travel agency are defined.*

*As, since 2010 six major touroperators went bankrupt ("Karya Tour Ukraine", "Zeta", "Eray Tour", "Etta Ukraine", "PROLAND" and "News Travel"), demands of consumers and travel agents to touroperators increased significantly. Therefore, special attention should be focused on building loyalty of managers and directors of travel agencies through the introduction of bonus loyalty programs, which involve the use of as price tools of formation of loyalty, so as product and service tools.*

*In fact, most touroperators introduce bonus loyalty programs, but do not pay enough attention to the non-financial and intangible encourage of employees of travel agencies that contribute to form exactly the emotional loyalty, that is extremely important in times of crisis, financial instability of business, and, as a result, of the decline of trust in partners.*

*Ключові слова: лояльність, інструменти формування лояльності споживачів, програми лояльності туристичних операторів.*

*Key words: loyalty, tools of forming of customer loyalty, principles of forming of customer loyalty.*

Сучасний стан розвитку світового ринку туристичних послуг характеризується щорічним збільшенням кількості туристичних підприємств та розширенням номенклатури послуг, що ними пропонуються, загостренням конкурентної боротьби між ними, посиленням вимог ринку споживача, розширенням та задоволенням

його потреб. Оскільки, починаючи з 2010 року збанкрутувало шість великих туроператорів: "Карія Тур Юк-рейн", "Зета", "Ерай Тур", "Ета Україна", "Проладн" та "Ньюз Тревел", значно підвищилися вимоги споживачів та турагентств до туроператорів, тому особливу увагу слід зосередити на формуванні лояльності менеджерів та директорів туристичних агентств [1].

Проблеми теорії та практики формування лояльності знайшли відображення у працях таких закордонних науковців, як Д. Аакер, К. Безу, Г. Беккер, А. Дік, Т.В. Євстигнєєва, А.В. Мартишев, А. Нейман, Л.Персі, Ф. Рейчхельд, Д.Р. Россітер, С. Сисоєва, Я. Хофмаер, А.В. Цисар та ін. В Україні проблемі формування лояльності споживачів переважно увагу приділяють маркетингологів-практиків.

Основною метою даної статті є проведення порівняльного аналізу B2D програм лояльності туристичних операторів України з метою визначення інструментів формування лояльності менеджерів туристичних

агентств та факторів, які впливають на рівень комісійної винагороди туристичних агентств.

З метою виявлення інструментів, які фактично застосовуються для формування лояльності співробітників туристичних агентств до туристичних операторів, автором було проведено дослідження програм лояльності одинадцяти туристичних операторів, співпраця з якими є найбажанішою для турагентств та які визначені, як найбільш фінансово стабільні та комфортні у співпраці, а саме: TUI Ukraine / Туртесс Тревел, Tez Tour, Coral Travel, Пегас Туристик, Join Up!, Mouzenidis, MIBS Travel, Наталі Турс, TRG та Анекс тур (таблиця 1). Так, було визначено, що 55% досліджених туристичних операторів мають одну діючу програму лояльності, а 45% — дві одночасно діючі програми. Проаналізувавши умови програм лояльності цих туристичних операторів, було визначено, що всі, окрім TRG, впроваджують бонусні програми лояльності, але від стимулювання, умови отримання балів та заохочення в програмах відрізняються.

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика B2D програм лояльності туристичних операторів України у 2014 році**

Туристичний оператор	Кількість одночасно діючих програм лояльності	Вид програми лояльності	Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Вид стимулювання в програмі лояльності	Умови використання бонусів
TRG	1	Дисконтна накопичувальна	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів за період	Матеріальне: фінансове стимулювання (підвищення комісійної винагороди)	-
TUI Ukraine / Туртесс Тревел	2	Бонусна	Кількість туристів у бронюванні (1 турист = 1 бал)	Матеріальне: фінансове стимулювання (оплата особистих інфотурів та пакетних турів менеджера агентства)	1 бал = \$1. Використовувати бали можливо після накопичення 200 балів
		Клубна	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів за період	Матеріальне: нефінансове (mystery shopping, безкоштовний директорський тур, безкоштовний переклад документів при оформленні візи) та нематеріальне стимулювання (пріоритет при підтвердженні участі в рекламних турах і інших подіях компанії, спеціальні (ексклюзивні) акції, індивідуальний підхід у вирішенні фінансових питань)	-
Tez Tour	1	Бонусна	Обсяг продажу в г.о. (5 бонусів за кожні \$100 продажів; 6 бонусів за кожні €100 продажів)	Матеріальне: фінансове стимулювання (знижки на проживання, рекламні тури, екскурсії та трансфер). Нематеріальне стимулювання (сертифікат учасника заохочувальної програми)	12 бонусів = \$1, 20 бонусів = €1
Coral Travel	2	Дисконтна накопичувальна	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів у г.о. за період	Матеріальне: фінансове стимулювання (підвищення комісійної винагороди, знижки на власний відпочинок)	-
		Бонусна	Обсяг продажу в г.о. (6% від вартості туру до сплати)	Матеріальне: фінансове стимулювання (оплата особистих інфотурів та пакетних турів туристів)	1000 балів = \$100. Використовувати бали можливо після накопичення 1000 балів
Пегас Туристик	1	Дисконтно-бонусна	Раннє бронювання. Кількість відправлених туристів за період	Матеріальне: фінансове (підвищення комісійної винагороди) та нефінансове стимулювання (безкоштовний інфотур)	-
Join Up!	2	Дисконтна накопичувальна	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів за період	Матеріальне: фінансове стимулювання (підвищення комісійної винагороди).	-
		Бонусна	Кількість відправлених туристів (1 турист = 1 бонус)	Матеріальне: фінансове (оплата особистих інфотурів та пакетних турів туристів) та нефінансове стимулювання (подарунки)	1 бонус = \$1, 1,5 бонуса = €1
Mouzenidis	1	Бонусна	Обсяг продажу в г.о. (0,5% від вартості туру до сплати)	Матеріальне: фінансове (оплата будь-яких послуг) та нематеріальне стимулювання (надаються інформаційні матеріали та фрейм з підбору турів для сайту агентства-партнера, проведення вебінарів, розміщення інформації про турагентство на сайті туроператора в розділі «Де Купити?»)	-
MIBS Travel	2	Дисконтна накопичувальна + Бонусна	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів в у.о. за період	Матеріальне: фінансове (підвищення комісійної винагороди, знижка на інфотури), нефінансове (безкоштовна подорож) та нематеріальне стимулювання (розміщення контактів компанії на сайті туроператора у розділі «Де купити»)	-
		Бонусна	Кількість відправлених туристів (1 турист = 1 бал)	Матеріальне: фінансове стимулювання (оплата будь-яких послуг)	30 балів = сертифікат на суму €100, 50 балів = сертифікат на суму €200, 80 балів = сертифікат на суму €400
Наталі Турс	1	Бонусна	Обсяг продажу в г.о. (0,5% від вартості туру до сплати)	Матеріальне: фінансове стимулювання (оплата особистих інфотурів та пакетних турів)	-

Власне дослідження автора.

**Таблиця 2. Рівень комісійної винагороди туристичних ператорів України у 2014 році**

Туристичний оператор	Розмір базової комісійної винагороди	Фактори, які впливають на розмір базової комісійної винагороди
TUI Ukraine / Туртесс Тревел	8-15	Наявність «Знак Якості АЛТУ». Кількість відправлених туристів або загальна сума бронювань. Раннє бронювання. Тип туру (HOT SPO, SPO ALC (A La Carte))
Coral Travel	10-12	Наявність «Знак Якості АЛТУ». Кількість туристів у бронюванні або сума бронювання. Раннє бронювання
Пегас Туристик	8-12	Країна подорожі, бронювання он-лайн або офф-лайн
Анекс тур	10-14	Країна подорожі, кількість днів до початку туру
TPG	9	-
Join Up!	10	-
Mouzenidis	10-12	Кількість відправлених туристів
MIBS Travel	10	-
Наталі Турс	10-12	Встановлюється відповідно до обсягу продажів за період з 01.04 по 31.03 кожного року
	Круїзи - 15	-

Власне дослідження автора.

Більшість туристичних операторів нараховують бонусні бали після кожного здійсненого бронювання туру. Лише Пегас Туристик та MIBS Travel пропонують додаткове заохочення за кількість відправлених туристів протягом періоду дії програми лояльності. Туристичні оператори Tez Tour, Coral Travel, Mouzenidis та Наталі Турс на-

**Таблиця 3. Програма лояльності Tui Ukraine / Туртесс Тревел у 2014 році**

Ознака	Характеристика програми лояльності Tui Ukraine / Туртесс Тревел	
Кількість одночасно діючих програм лояльності	2	
Термін дії програми лояльності	01.04.2014 - 30.09.2014	01.10.2013 - 30.09.2014
Вид програми лояльності	Бонусна	Клубна
Умови вступу до програми лояльності	Бали нараховуються всім агентствам (крім мережевих агентств, що працюють через ЦО) при бронювання рекомендованих готелів в online-системі	Умови для участі в програмі GOLD CLUB: Київські агентства (>350 чол. або оборот > \$300), регіональні агентства (>250 чол. або оборот > \$200000). Умови для участі в програмі SILVER CLUB: Київські агентства (>200 чол. або оборот > \$200000), агентства у містах вильоту (>150 чол. або оборот > \$150000), інші регіональні агентства (>100 чол або оборот > \$100000)
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Кількість Балів відображається при підборі туру і зазначено за кожного туриста в пакеті. 1 бал = \$1	-
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Бали нараховуються тільки на турпакети з авіаперельотом. Бали не нараховуються у разі: бронювання заявок за індивідуальним проррахунком або за добовими тарифами, на заявки, зроблені по факсу або е-мейл, та за інфантів	Програма лояльності діє по всім напрямкам компаній TUI Ukraine і Turtess Travel
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Бали нараховуються тільки на турпакети з авіаперельотом. Бали не нараховуються у разі: бронювання заявок за індивідуальним проррахунком або за добовими тарифами, на заявки, зроблені по факсу або е-мейл, та за інфантів	Програма лояльності діє по всім напрямкам компаній TUI Ukraine і Turtess Travel
Вид стимулювання в програмі лояльності	Матеріальне: фінансове стимулювання. Для оплати особистих інфотурів менеджера агентства, пакетного туру (до 50% вартості туру). Балами не можна оплачувати консульські збори. Балами не можна оплачувати авіаквитки, що не входять в турпакет. У разі несвочасної оплати заборгованості по курсовій різниці бали списуються автоматично	Матеріальне: нефінансове та нематеріальне стимулювання. Переваги Gold Club: mystery shopping (на вимогу агентства), безкоштовний директорський тур в перебігу звітного періоду (дати і напрямки на розсуд оператора), пріоритет при підтвердженні участі в рекламних турах і інших подіях компанії, безкоштовний переклад документів при оформленні візи (документи для перекладу повинні бути надані не пізніше ніж за 3 дні до подачі в посольство), консьерж-сервіс в офісі, спеціальні (ексклюзивні) акції, індивідуальний підхід у вирішенні фінансових питань. Переваги Silver Club: знижка на участь в рекламних турах компанії (\$200 для агентств м. Київ, \$150 для агентств з міст вильоту, \$100 для агентств з інших регіонів), спеціальні (ексклюзивні) акції, індивідуальний підхід у вирішенні фінансових питань
Умови використання бонусів	1 бал = \$1. Бали можна використовувати тільки при первинному накопиченні в рамках одного періоду мінімальної суми: 200 балів - для агентства м. Києва; 100 балів - для агентств інших міст	Знижка може бути використана 1 раз на рік, не підсумовується і не переноситься на наступний звітний період. У разі якщо вартість інформаційного туру менше розміру знижки, сума самої знижки буде зарахована у повному обсязі
Строк використання бонусів	Накопичені бали за період Літо 2014 можуть бути використані не пізніше 31.03.2015	н/д

Власне дослідження автора.

Таблиця 4. Програма лояльності Tez Tour у 2014 році

Ознака	Характеристика програми лояльності Tez Tour
Кількість одночасно діючих програм лояльності	1
Термін дії програми лояльності	Безстрокова
Вид програми лояльності	Бонусна
Умови вступу до програми лояльності	Відкриття агентського рахунку можливе в агентстві, де працює 2 і більше бонусних учасника. Стати учасником програми може кожен менеджер туристичного агентства, який зареєструвався on-line
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Кількість нарахованих бонусів визначається з розрахунку 5 бонусів за кожні \$100 продажів; 6 бонусів за кожні €100 продажів. 20% балів нараховується на агентський бонусний рахунок, 80% на рахунок Івіа пере учасника. Після вильоту туристів нараховані бонуси переходять в розряд актуальних бонусів. Кількість використаних бонусів віднімається тільки з розряду актуальних
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Бали нараховуються тільки на стандартні тури
Вид стимулювання в програмі лояльності	Знижки на проживання, знижки на рекламні тури, оплата екскурсій та підвищеного класу трансферу, сертифікат учасника заохочувальної програми TEZ BONUS
Умови використання бонусів	12 бонусів = \$1, 20 бонусів = €1. Умови використання бонусів з рахунку менеджера залежать від досягнутого ступеня (Додаток В). Для менеджерів, які не є учасниками програми TEZ BONUS, компанія TEZ TOUR надає можливість використовувати бонуси на оплату або часткову оплату рекламних турів від TEZ TOUR з рахунку Івіа пере учасника (при його письмовій згоді) в співвідношенні: 20 бонусів = \$1, 30 бонусів = €1
Строк використання бонусів	Для бонусів, нарахованих до 31.12.2013, термін придатності обмежується 01.01.2015 року

Власне дослідження автора.

раховують додаткові бали в залежності від обсягу продажу в г.о., а TUI Ukraine/ Туртесс Тревел, Join Up! та MIBS Travel — за кожного відправленого туриста. Усі туристичні оператори пропонують учасникам бонусних програм лояльності не тільки підвищення комісійної винагороди, але і інше фінансове стимулювання, а саме: надання знижки на оплату інфотурів та власного відпочинку. 45% досліджених туристичних операторів (Tez Tour, TUI Ukraine/ Туртесс Тревел, Mouzenidis, MIBS Travel) впроваджують нематеріальне стимулювання учасників програм лояльності та лише третина туроператорів пропонує нефінансове стимулювання (Пегас Туристик — безкоштовний

інфотур, MIBS Travel — безкоштовну подорож, а Join Up! — подарунки).

Серед усіх туроператорів програма лояльності відсутня лише у Анекс тур. Але слід зазначити, що саме Анекс тур надає турагентствам найвищий рівень комісійної винагороди, яка складає від 10% до 14% (табл. 2). Рівень комісійної винагороди у Анекс тур залежить від країни подорожі та кількості днів до початку туру. У TPG, Join Up! та MIBS Travel розмір базової комісійної винагороди є однаковим для всіх турагентств. Серед усіх туроператорів найнижчий рівень базової комісійної винагороди (9%) надає TPG.

Таблиця 5. Загальна характеристика програми лояльності Coral Travel у 2014 році

Ознака	Характеристика програми лояльності Coral Travel	
Кількість одночасно діючих програм лояльності	2	
Термін дії програми лояльності	01.04.2014 - 30.09.2014	
Вид програми лояльності	Дисконтна накопичувальна	Безстрокова (з 1.11.2009)
Умови вступу до програми лояльності	Будь-яке агентство	Бонусна
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Досягнення кількості відправлених туристів або обсягів продажу у грошовій сумі, зазначених у Додатку Д. Розмір комісії знижується (до 2%) за наступних умов: при невиконанні зазначених у Додатку Х мінімальних обсягів продажів з 01.10.2013 по 30.06.2014, при зниженні якості обслуговування клієнтів, використання пароля on-line третіми особами, за відсутності продажів протягом 2-х місяців	Будь-який співробітник туристичного агентства
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Не враховуються: тури за спеціальними цінами (групи, корпоративні заявки і т.д.), замовлення на авіаквитки, рекламні тури, анульовані тури і оплачені штрафні санкції, діти до 2 років (інфанти)	За кожен заброньований тур нараховуються «Віртуальні бали» з розрахунку 6% від вартості туру до оплати. Наступного дня після завершення туру бали змінюють свій статус з «віртуальних» на «реальні» і переміщуються в графу «бали для використання».
Вид стимулювання в програмі лояльності	Підвищення комісійної винагороди (1% - 3%). Додаткові одноразові знижки на власний відпочинок для директорів і співробітників агентства	Бали нараховуються тільки на пакетні тури, заброньовані онлайн, з вильотом з України. Бали не нараховуються на доплати: візи, страховки від невилізу, доплати за авіапеліт
Умови використання бонусів	-	Використовувати бали агентством або його співробітником можливо після накопичення 1000 балів (графа «Бали для використання») на кожному з логінів, бали яких планується використовувати. 1000 балів = \$100
Строк використання бонусів	н/д	Якщо протягом 18 місяців накопичена сума балів на одного менеджера становить менше 1000 балів, бали анулюються. Накопичені 1000 балів і більше на одного менеджера зберігаються протягом 12 місяців, а після закінчення зазначеного періоду будуть анульовані

Власне дослідження автора.

Таблиця 6. Загальна характеристика програми лояльності Mouzenidis у 2014 році

Ознака	Характеристика програми лояльності Mouzenidis
Кількість одночасно діючих програм лояльності	1
Термін дії програми лояльності	27.04.13 - 05.10.14
Вид програми лояльності	Бонусна для менеджерів "0,5%"
Умови вступу до програми лояльності	Менеджер агентства повинен персонально зареєструватися в системі онлайн бронювання і створити свій особистий кабінет менеджера
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	За кожен заброньований тур нараховується бонус з розрахунку 0,5% від вартості туру до сплати. Нараховані бонуси зараховуються на рахунок менеджера після бронювання туру і оплати 50% його вартості. Нараховані бонуси переходять в розряд активних за умови 100% оплати і на наступний день після дати заїзду по туру. За шоп-турам бонуси стають активними після виконання зобов'язань
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Поширюється на всі тури, які включають послуги: авіапереліт і проживання в готелі. Учасники туру - тільки дорослі туристи (старше 12 років). Не поширюється на інфотури, авіаквитки і тури за спеціальними разовими акціями компанії. Поширюється на всі групові заявки, якщо вони розраховані за базовими цінами, опублікованими он-лайн
Вид стимулювання в програмі лояльності	Активні бонуси можуть бути використані для оплати будь-яких послуг: наступних турів даного турагентства, власного проживання, інфотуру, окремих послуг, таких, як: авіапереліт, віз, проживання і т.д. Всім турагентствам безкоштовно надаються: матеріали в електронному вигляді для створення на сайті агентства-партнера повноцінного розділу по Греції, проведення навчальних семінарів в офісі турагентства, проведення індивідуального вебінару для турагентства, надання фрейма з підбору турів і фрейма за описом туристичного продукту (готелів, турів, екскурсій) для розміщення на сайті турагентства, розміщення інформації про турагенції на сайті туроператора в розділі «Де Купити?» - при досягненні рівня продажів від 5 осіб і більше
Умови використання бонусів	Максимальна сума реалізації активного бонусу не може перевищувати 50% вартості оплачуваного туру або послуги. Активні бонуси різних менеджерів не можуть підсумовуватися для оплати заявок. На оплату одного туру можуть бути реалізовані активні бонуси тільки одного менеджера
Строк використання бонусів	Активні бонуси можуть бути використані менеджером турагентства в будь-який момент

Власне дослідження автора.

Найбільш диверсифікованою є комісійна винагорода, яку пропонує TUI Ukraine / Туртесс Тревел для своїх партнерів. Так, розмір винагороди цього туроператора коливається від 8% до 15%. Серед факторів, які впливають на розмір базової комісійної винагороди TUI Ukraine/ Туртесс Тревел, є наявність "Знаку Якості АЛТУ", кількість відправлених туристів або загальна сума бронювань протягом певного періоду, кількість днів до початку туру та тип туру ("HOT SPO", "SPO ALC (A

La Carte)"). Серед усіх туроператорів лише Пегас Туристик надає додаткову комісію за бронювання турів онлайн. В свою чергу кількість туристів у бронюванні або сума бронювання мають значення лише при бронюванні турів Coral Travel.

Слід зазначити, що деякі туристичні оператори пропонуються турагентствам одночасно участь у двох програмах лояльності, а саме: TUI Ukraine / Туртесс Тревел, Coral Travel, Join Up! та MIBS Travel. Усі туристичні

Таблиця 7. Загальна характеристика програми лояльності MIBS Travel у 2014 році

Ознака	Характеристика програми лояльності MIBS Travel	
Кількість одночасно діючих програм лояльності	2	
Термін дії програми лояльності	01.04.14 - 31.10.14	01.04.2014 - 31.10.2014
Вид програми лояльності	Дисконтна накопичувальна + Бонусна	Бонусна
Умови вступу до програми лояльності	Туристичні агентства, що мають діючий агентський договір	Необхідно бути менеджером агентства, у якого укладено договір з туристичним оператором, і отримати особистий доступ в систему «On-line» бронювання
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Кількість відправлених туристів або обсяг продажів в у.о. за період	1 турист = 1 бал
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	За оборот приймається сума заявок, оплачених туроператору за вирахуванням агентської комісії. При розрахунку бонусного рівня враховуються всі дорослі туристи і діти старше 2-х років. У програмі не враховуються: тури, заброньовані за індивідуально обумовленими цінами, ознайомчі (рекламні) тури для менеджерів турагентств і т.д.; замовлення авіаквитків без проживання; анульовані тури і оплачені штрафні санкції	н/д
Вид стимулювання в програмі лояльності	Підвищення комісійної винагороди (1-4%). Розміщення контактів компанії на сайті туроператора у розділі «Приватним особам - «Де купити» з подальшою рекламою на туристичних порталах і в соціальних мережах. Знижка 50% на участь у рекламному турі в екзотичній країні. Візова підтримка співробітників агентства і їх родичів. Подорож на 2 особи до Греції з перельотом в кінці літнього сезону 2014, в готель 5*	30 балів = сертифікат на суму €100, 50 балів = сертифікат на суму €200, 80 балів = сертифікат на суму €400
Умови використання бонусів	н/д	н/д
Строк використання бонусів	Протягом 7 місяців після закінчення терміну дії бонусної програми всі бонуси повинні бути використані. По закінченню цього терміну всі невикористані бонуси згорають	Протягом 6 місяців після закінчення терміну дії бонусної програми всі бонуси повинні бути використані. По закінченню цього терміну всі невикористані бонуси згорають

Власне дослідження автора.

**Таблиця 8. Загальна характеристика програми лояльності Наталі Турс у 2014 році**

Ознака	Характеристика програми лояльності Наталі Турс
Кількість одночасно діючих програм лояльності	1
Термін дії програми лояльності	01.04.2014 - 31.03.2015
Вид програми лояльності	Бонусна
Умови вступу до програми лояльності	Агентства, що працюють на прямому договорі з "Наталі Турс". Дана бонусна політика не поширюється на уповноважені агентства, мережеві агентства і субагентів.
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	За кожен заброньований пакетний тур, що містить рекомендований продукт, нараховується бонус з розрахунку 0,5% від вартості туру до сплати
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	Бонуси не нараховуються на: додаткові послуги (візи, страховки від невізду, доплати за авіапереліт); рекламні тури; анульовані замовлення; обслуговування в Росії; бронювання GLOBAL BOOKING; тільки авіаквитки; MICE (корпоративні замовлення)
Вид стимулювання в програмі лояльності	Бонус зараховується на депозит агентства і може бути використаний тільки для оплати своїх замовлень
Умови використання бонусів	н/д
Строк використання бонусів	Бонусом можна скористатися за підсумками продажів за квартал

Власне дослідження автора.

оператори, окрім TRG, впровадили бонусні програми лояльності. TRG пропонують лише дисконтну накопичувальну програму лояльності, яка дозволяє підвищити рівень комісійної винагороди на 1—3% при досягненні зазначеної кількості туристів або при досягненні зазначеного обороту протягом періоду. Слід зауважити, що деякі туроператори також надають можливість агентствам підвищити рівень комісійної винагороди: Coral Travel — на 1—3%, Пегас Туристик- на 1—2%, Join Up! — на 0,5—2%, MIBS Travel — на 1—4%.

Серед усіх туроператорів тільки Tui Ukraine / Туртесс Тревел одночасно із бонусною програмою лояльності впроваджують клубну, яка передбачає нефінансове та нематеріальне стимулювання тур агентств (табл. 3).

На відміну від клубної програми лояльності, у бонусній програмі лояльності Tui Ukraine / Туртесс Тревел можуть брати участь усі турагентства, які здійснюють бронювання рекомендованих готелів в online-системі. Недоліком цієї програми є необхідність накопичення мінімальної суми балів протягом періоду, щоб мати можливість їх використання для оплати особистих інфотурів менеджера агентства, пакетного туру або погашен-

ня заборгованості, яка виникла в результаті курсової різниці.

Окрім Tui Ukraine / Туртесс Тревел, нематеріальне заохочення турагентств пропонують також Tez Tour, Mouzenidis та MIBS Travel. Серед усіх туроператорів лише Tez Tour та Coral Travel впровадили безстрокові програми лояльності, які передбачають накопичення балів, як відсоток від обсягу бронювань в грошових одиницях. Унікальність бонусної програми лояльності Tez Tour полягає в тому, що 20% балів нараховується на агентський бонусний рахунок, 80% на рахунок бонусного учасника (табл. 4).

Агентський бонусний рахунок дозволяє директору мотивувати всіх співробітників агентства від заступника директора до помічника менеджера, а також нових менеджерів, які не є учасниками бонусної програми.

Порівнюючи бонусні програми лояльності Tez Tour та Coral Travel, можна побачити, що при бронюванні турів Tez Tour за кожні \$240 нараховується \$1 бонусів, за кожні Євро 333 нараховується Євро 1 бонусів, а при бронюванні турів Coral Travel за кожні \$166—\$167 нараховується \$1 бонусів, але для використання цих балів необхідно накопичити 1000 балів за 18 місяців, тобто заб-

**Таблиця 9. Загальна характеристика програми лояльності Join Up! у 2014 році**

Ознака	Характеристика програми лояльності Join Up!	
Кількість одночасно діючих програм лояльності	2	
Термін дії програми лояльності	01.05.2014 - 30.09.2014	н/д
Вид програми лояльності	Дисконтна накопичувальна	Бонусна програма "YES!"
Умови вступу до програми лояльності	Агентства, які уклали договір з туристичним оператором	Агентства, які уклали договір з туристичним оператором
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Збільшення агентської комісії відбувається при досягненні зазначеної кількості туристів (розрахунок проводиться за відлетівшими туристами) або при досягненні зазначеного обороту (Додаток X). Для збереження комісії, необхідно щомісяця виконувати мінімальний обсяг продажів, зазначений у таблиці. При невиконанні мінімальних обсягів продажів комісія може бути знижена 1%. За відсутності продажів протягом 2-х місяців комісія знижується до 10%	1 турист = 1 бонус. Бонуси нараховуються тільки за туристів, які вже повернулися з поїздки
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	У комісійній програмі не враховуються: авіаквитки, діти до 2-х років, тури за спеціальними цінами, рекламні тури, анульовані заявки, оплачені штрафи	
Вид стимулювання в програмі лояльності	Підвищення комісійної винагороди (0,5% - 2%)	Використовувати накопичені бонуси Ви зможете в рахунок оплати наступних заявок за тури. Отримати знижку на участь в Work shop і рекламних турах. Вибрати будь-який подарунок або послугу із запропонованих на сайті і оплатити їх бонусами
Умови використання бонусів		1 бонус = \$1, 1,5 бонуса = €1
Строк використання бонусів	н/д	н/д

Власне дослідження автора.

Таблиця 10. Загальна характеристика програми лояльності Пегас Туристик у 2014 році

Ознака	Характеристика програми лояльності Пегас Туристик
Кількість одночасно діючих програм лояльності	1
Термін дії програми лояльності	01.03.2014 - 31.12.2014
Вид програми лояльності	Дисконтно-бонусна
Умови вступу до програми лояльності	н/д
Умови отримання балів, заохочення в програмі лояльності	Раннє бронювання за напрямком Туреччина, Єгипет: за 21 добу до вильоту - бонус +1%, за 28 діб до вильоту - бонус +2%. Кількість відправлених туристів в період з 01.10.2013 по 31.03.2014 (Додаток О)
Послуги, на які розповсюджується програма лояльності	При підрахунку кількості туристів діти до 2-х років, авіаквитки і учасники інфотурів не враховуються
Вид стимулювання в програмі лояльності	За 28 діб до вильоту - бонус +2%. Підвищення комісійної винагороди (1% - 2%). Більше 100 туристів - 1 учасник інфотуру "Туреччина. Весна-2013" летить безкоштовно. Більше 250 туристів - 2 учасники інфотуру "Туреччина. Весна-2013" летять безкоштовно
Умови використання бонусів	н/д
Строк використання бонусів	н/д

Власне дослідження автора.

ронювати тури майже на \$17000 (табл. 4, табл. 5). Обмежень щодо мінімальної кількості накопичених балів у Tez Tour немає.

Як зазначалося раніше, такі оператори, як Mouzenidis та MIBS Travel, пропонують нематеріальне заохочення турагентств (табл. 6, табл. 7).

Так, Mouzenidis пропонує:

- матеріали в електронному вигляді для створення на сайті агентства-партнера повноцінного розділу по Греції;

- проведення індивідуального вебінару для турагентства;

- надання фрейма з підбору турів і фрейма з описом туристичного продукту (готелів, турів, екскурсій) для розміщення на сайті тур агентства;

- розміщення інформації про турагенство на сайті туроператора в розділі "Де Купити?" (при досягненні кількості відправлених туристів від 5 осіб).

У свою чергу MIBS Travel попонує таке нематеріальне заохочення, як:

- розміщення контактів компанії на сайті туроператора у розділі "Приватним особам — Де купити" з подальшою рекламою на туристичних порталах і в соціальних мережах;
- візова підтримка співробітників агентства та їх родичів.

Бонусні програми лояльності цих двох туроператорів відрізняються, але є простими для участі у них. Так, Mouzenidis пропонує бонус з розрахунку 0,5% від вартості туру до сплати, які можуть бути використані для оплати будь-яких послуг: наступних турів підприємства, авіапереліту, власного проживання, інфотуру, інших послуг. Схожою є і програма лояльності Наталі Турс, яка також передбачає нарахування бонусу з розрахунку 0,5% від вартості туру до сплати, але цей бонус може бути використаний лише для оплати своїх замовлень (табл. 8).

MIBS Travel пропонує бали за кожного відправленого туриста крім інфантів (1 турист = 1 бал). При накопиченні 30 балів надається сертифікат на суму Євро 100, 50 балів — Євро 200, 80 балів — Євро 400. Тобто за кожного відправленого туриста надається грошова винагорода у сумі Євро 3,3 — Євро 5. Схожою є програма лояльності Join Up!, за умовами якої за кожного туриста нараховується 1 бонус, який прирівнюється до \$1 (табл. 9). Незважаючи на менший грошовий еквівалент одного бонуса, перевагою програми лояльності Join Up! у порівнянні з MIBS Travel є те, що відсутні обмеження щодо мінімально необхідного обсягу накопичених бонусів та наявність можливості обміняти бонуси на подарунки, які запропоновані партнерами туроператора (Idea Shop та Emozzi).

Пегас Туристик також пропонує бонус в залежності від кількості відправлених туристів (табл. 10). При відправленні більше 100 туристів надається безкоштовний інфотур для 1 учасника, при відправленні більше 250 туристів — для 2 учасників.

Окрім програм лояльності, такі туристичні оператори, як Coral Travel, Join Up!, Mouzenidis, Наталі Турс та

TPG пропонують і додаткові акції для менеджерів / туристичних агентств. Coral Travel, Join Up!, Mouzenidis, а також Tui Ukraine / Туртесс Тревел розроблюють акції і для туристів.

Отже, серед усіх досліджених туроператорів програма лояльності відсутня лише у Анекс тур, але саме цей туроператор надає турагентствам найвищий рівень комісійної винагороди. Слід зазначити, що третина туристичних операторів пропонують турагентствам одночасно участь у двох програмах лояльності. Визначено, що усі туристичні оператори — лідери на ринку, окрім TPG, впроваджують бонусні програми лояльності. TPG пропонує лише дисконтну накопичувальну програму лояльності.

Слід зауважити, що третина туроператорів також надають можливість агентствам підвищити рівень комісійної винагороди. Серед усіх туроператорів тільки Tui Ukraine / Туртесс Тревел одночасно із бонусною програмою лояльності впроваджують клубну, яка передбачає нефінансове та нематеріальне стимулювання турагентств. Окрім Tui Ukraine / Туртесс Тревел нематеріальне заохочення турагентств пропонують також Tez Tour, Mouzenidis та MIBS Travel.

Окрім програм лояльності, такі туристичні оператори, як Coral Travel, Join Up!, Mouzenidis, Наталі Турс та TPG пропонують і додаткові акції для менеджерів / туристичних агентств. Coral Travel, Join Up!, Mouzenidis, а також Tui Ukraine / Туртесс Тревел розроблюють акції і для туристів. Слід зазначити, що TUI Ukraine — це єдиний туроператор серед досліджених, який пропонує програми лояльності для туристів.

У зв'язку з підвищенням вимог споживачів та турагентств до туроператорів увага туроператорів має бути приділена формуванню лояльності менеджерів та директорів туристичних агентств шляхом впровадження бонусних програм лояльності, які передбачають використання як цінкових інструментів формування лояльності споживачів, так і товарних та сервісних. Фактично більшість туроператорів впроваджують саме бонусні програми лояльності, але не приділяють належної уваги нефінансовому та нематеріальному заохоченню співробітників турагентств, які сприяють формуванню в них саме емоційної лояльності, що є надзвичайно актуальним в умовах кризи, фінансової нестабільності підприємств та, як результат, в умовах зниження рівня довіри до партнерів.

#### Література.

1. Светлова К. 5 самых громких туристических скандалов в Украине [Електронний ресурс] / К. Светлова // Новості бізнеса, Forbes Україна [сайт]. — Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1340916-5-samyh-gromkih-turisticheskikh-skandalov-v-ukraine/1340918#cut>

#### References:

1. Svetlova, K. (2012), "5 most notorious tourist scandals in Ukraine", available at: <http://forbes.ua/business/1340916-5-samyh-gromkih-turisticheskikh-skandalov-v-ukraine/1340918#cut> (Accessed 20 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

*А. М. Расулова,  
к. е. н, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## ПОТЕНЦІАЛ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ У РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

*A. Rasulova,  
Candidate of Economic Sciences, associate Professor the Department hotel  
and restaurant business, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv*

### RESTAURANT BUSINESS POTENTIAL IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN GASTRONOMIC TOURISM

---

*У статті розкривається зміст гастрономічного туризму та роль ресторанного бізнесу у його розвитку. Визначено основні об'єкти гастрономічного туризму, досліджено потенціал ресторанного бізнесу як туристичної дестинації. Обґрунтовано поняття "ресторанного туру", перспективи розвитку вітчизняного гастрономічного туризму та ресторанного бізнесу як об'єкту туристичної подорожі.*

*The article deals content gastronomic tourism and restaurant business role in its development. The main objects of gastronomic tourism potential investigated the restaurant business as a tourist destination. Grounded concept "restaurant tour", the outlook for domestic tourism and gastronomic restaurant business as a travel facility.*

---

*Ключові слова: гастрономічний туризм, кулінарний туризм, ресторанний бізнес, ресторанний тур, підприємства ресторанного господарства, гастротури.*

*Key words: gastronomic tourism, culinary tourism, restaurant business, restaurant tour, gourmet tour, restaurants and catering enterprises, food tourism.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Одним із перспективних напрямів розвитку ринку туристичних послуг є гастрономічний туризм — спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з історією, технологією та культурою споживання національних страв і продуктів, а також навчання і підвищення рівня професійних знань у сфері кулінарії.

У західних країнах гастрономічні тури давно увійшли до переліку одних із найпопулярніших видів туризму. Представники туристичних підприємств України відзначають, що гастрономічний туризм з кожним роком збільшує свою присутність на туристичному ринку, оскільки туристам стає все цікавіше пізнавати країну не тільки за допомогою різних видів турів, але і з позиції смаку, знайомства з національною кухнею. Україна, маючи глибокі культурні традиції, зокрема у харчуванні, може запропонувати численні цікаві гастрономічні тури як для закордонних, так і вітчизняних громадян. Експерти вважають, що гастрономічний туризм використовує лише 20% потенціалу і може легко подолати обороти в найближчому майбутньому.

Послуги закладів ресторанного господарства як однієї із основних складових туристичної інфраструктури, що забезпечує близько 20% доходів від реалізованого туру, варто розглядати не лише як засіб задоволення фізіологічних потреб у харчуванні туристів, а як спосіб пізнання культури, традицій народу в країні перебування, як мету туристичної подорожі.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє стверджувати, що в цілому питання розвитку гастрономічного туризму, особливостей створення регіональних туристичних продуктів на основі національної кухні та кулінарних традицій, розглядалися у працях Д.І. Басюка, Т.І. Божук, А.В. Бусигіна, І.В. Журило, І.К. Комарницького, І.В. Космидайло, Е.В. Маслової, А.А. Прокопчук, І.В. Сухаревої, В.К. Федорченка. Проте на науково-теоретичному та практичному рівнях не приділялося уваги зв'язку гастрономічних турів та розвитку закладів ресторанного господарства, не досліджувався потенціал вітчизняного ресторанного бізнесу як туристичної дестинації.

#### МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних та практичних рекомендацій щодо розвитку гастрономічного туризму в Україні, використовуючи потенціал ресторанного господарства. Для досягнення мети вирішено наступні завдання:

— розкрито науково-теоретичні підходи до визначення сутності та об'єктів гастрономічного туризму;

— оцінено потенціал та можливості сфери ресторанного бізнесу у розбудові сучасної туристичної інфраструктури, у тому числі за рахунок розвитку гастрономічного туризму в Україні;

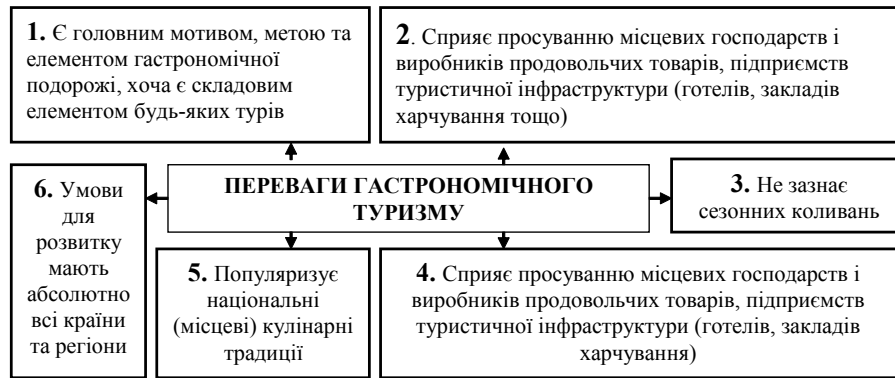


Рис. 1. Переваги гастрономічного туризму

— запропоновано заходи розвитку вітчизняного ресторанного бізнесу як перспективного напрямку гастрономічного туризму та самостійного об'єкту туристичних подорожей.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Гастрономічний туризм дає можливість через дегустації унікальних продуктів і страв, властивих виключно для певного регіону, розкрити усе багатство місцевих традицій, пізнати менталітет та вікові традиції народів через культуру приготування і вживання їжі.

Відзначимо, що в українській туризмології немає єдиного термінологічного визначення цього виду туризму. Зустрічаються терміни "кулінарний туризм", "вино-гастрономічний туризм", "гурман-туризм", "гастрономічний туризм". Аналогічна тенденція спостерігається

у закордонній літературі, зокрема, автори Г. Аллен та К. Албала (Allen Gary J., Albala Ken, 2010) [10], Л. Лонг (Long Lucy, 2004) [12], Б. МакКерчер (McKercher Bob, 2008) [14], Е. Вольф (Wolf E., 2006) [16], м. Холл та Р. Мітчелл (С. Michael Hall, R. Mitchell, 2011) [11] оперують поняттями "culinary tourism", "gastronomic tourism", "gourmet tour", "food tourism".

У своїх останніх публікаціях Ф.Ф. Шандор і М.П. Кляп розглядають гастрономічний туризм як різновид туризму згідно з класифікацією за метою подорожі [8]. На думку Д.І. Басюка, найбільш вичерпним є визначення "гастрономічного туризму" як похідного від терміну гастрономія (грецьк. γαστήρ — шлунок) — науки, що вивчає зв'язок між харчуванням та культурою, належить до галузі соціальних дисциплін [1]. Тоді як кулінарія (лат. culina — кухня) — галузь прикладної діяльності,

Таблиця 1. Об'єкти та орієнтовні цільові аудиторії гастрономічного туризму

№ з/п	Об'єкт гастрономічного туризму	Характеристика та приклади	Види туризму	Орієнтовна цільова аудиторія <sup>1)</sup>
1	2	3	4	5
1.	Країни, кухня яких є найбільш популярною	Найпопулярнішими країнами є Франція, Італія, Іспанія, Японія, Китай	Культурно-пізнавальний, діловий	А, Б, В, Д
2.	«Ресторанні міста»	Дестинації, відомі сукупністю закладів з різними видами кухонь, стилів і форматів (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токіо, Рим, Брюссель, Гонконг, Барселона, Сан-Франциско)		А, Б, В, Г, Д
3.	Підприємства, відомі своєю кулінарною продукцією	Найбільша в світі фабрика з виробництва шоколаду «Альпрозе» (Швейцарія), знамениті монастирські пивоварні «Андекс» і «Етталь» (Верхня Баварія, Німеччина)		А, Б, Г, Д
4.	Регіони, відомі продуктами, що виробляються в цій місцевості	Регіони Франції – Бордо, Ельзас, Бургундія, Шампань – відомі своїми унікальними винами; голландські міста Гауда і Едам, в яких виробляються сири	Культурно-пізнавальний, діловий	А, Б, В, Г, Д
5.	Заклади ресторанного господарства	Ресторани, відзначені відомими ресторанными рейтингами, відомі ексклюзивністю та якістю кухні, оригінальним меню		Б, В, Г
6.	Кулінарні заходи	Фестивали, тематичні ярмарки, свята, дегустації, майстер-класи	Культурно-пізнавальний, розважальний, діловий	А, В, Г, Д
7.	Установи, що надають освітні послуги з кулінарії та гастрономії	Французька академія кулінарного мистецтва «La Cordon Bleu», Вища школа італійської кухні (Italian Cuisine High School)	Освітній	Г
8.	Професійні виставки, конференції, салони	Міжнародна кулінарна конференція, Міжнародний кулінарний салон «Світ ресторану і готелю», виставка «HoReCa» та інші	Діловий	Г, Д
9.	Рекреаційні зони, відомі продуктами, що пропонуються в цій місцевості	Екологічно чисті зони, де вирощуються та переробляються продукти харчування. Апробація оригінальних технологій харчування з метою лікування та оздоровлення	Рекреаційно-оздоровчий	В, Д
10.				

Джерело: доповнено та систематизовано на основі опрацювання джерел [2],[3],[15].

Примітка: 1) А — туристи, охочі долучитися до культури країни через її національну кухню;

Б — туристи-гурмани;

В — туристи, які хочуть внести різноманітність у свій раціон;

Г — туристи, для яких кулінарний тур є метою навчання та здобуття професійних навичок (кухарі, сомельє, дегустатори, ресторатори);

Д — представники туристичних підприємств, подорожуючі з метою вивчення даного туристичного напрямку.

В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ		
Виробництво нового туристичного продукту, створення доданої вартості, у наслідок чого здійснюється процес нагромадження цінності	Створення додаткових робочих місць та значне зростання зайнятості населення	Формування прямого і непрямого економічного ефекту від одержання доходів (виручки) туристичних підприємств, а також підприємств-партнерів – засобів розміщення, закладів ресторанного господарства, розваг та ін.
Розвиток малого і середнього бізнесу, які заповнюють нові ніші на ринку виробництва і послуг	Згладжування проблеми сезонності в туристичних регіонах, продовження туристичного сезону	Пожвавлення зовнішньої торгівлі, збільшення експортно-імпортних операцій з послугами і товарами, що є одним із основних джерел залучення іноземної валюти в країну
Необхідність підтримання наявних туристичних об'єктів у належному стані та створення нових обумовлюють мотивацію підприємців і представників органів влади (місцевої та державної) щодо інвестування коштів на реставрацію пам'яток історії та культури, природоохоронні заходи, реконструкцію матеріально-технічної бази, освітянську та виховну роботу засобами туризму		
Є важливим елементом комплексу маркетингових комунікацій для популяризації продукції місцевих товаровиробників та інших закладів сфери гостинності		
У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ		
Відпочинок, отримання позитивних емоцій і вражень під час гастрономічної подорожі сприяють відновленню фізичних сил і психологічного здоров'я людини	Організація дозвілля населення, раціоналізації вільного часу, згладжування розбіжностей та попередження конфліктів у суспільстві, формування та підвищення освітнього рівня, поширення культурних цінностей і створення нових	Збагачення соціальної інфраструктури, стимулювання розвитку науки, освіти, закладів культури, та творчих колективів, фестивального руху
У ГУМАНІТАРНІЙ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНІЙ СФЕРАХ		
Забезпечення саморозвитку особистості, підвищення рівня освіти та загальної культури шляхом ознайомлення з традиціями національної гастрономії, кулінарії, стилем життя інших народів, культурною спадщиною людства та красою природи		

**Рис. 2. Переваги розвитку гастрономічного туризму в Україні**

пов'язаної з приготуванням їжі, що включає комплекс технологій, обладнання та рецептів і є частиною гастрономії.

Гастрономічний туризм має ряд переваг, які суттєво вирізняють його серед інших видів (рис. 1). Про значний потенціал його розвитку свідчить створення

**Таблиця 2. Пропозиція вітчизняних туроператорів гастрономічних турів по Україні**

Туристичне підприємство	Маршрут подорожі	Назва турпродукту
Туристична компанія «Унікальна Україна»	Мукачево – Сільце – Хмільник – Шаланки – Ботар – Ужгород – Косино – Берегово – Мукачево	«Закарпатське Божоле»
Туроператор «Галиція-тур»	м. Львів	«Від шпацеру до келішка»
Туроператор «Країна UA»	Воловець – Гукливій – Міжгір'я – Нижнє Селище – Берегово – В. Бийгань – Мукачево – Гукливій	«Кулінарне Закарпаття»
Туроператор «Кандагар»	Сімферополь – Феодосія – Коктебель – Новий Світ – Масандра-Ялта – Алушка – Севастополь – Новоульянівка – Бахчисарай – Сімферополь	Винно-гастрономічний тур "Сонце в бокалі"
Тур оператор «Вир мандрів»	Львів – Чинадієво – Мукачево – Берегово – Ужгород – Лумшори – Львів	Гастрономічний тур «Закарпатський десерт»
Туроператор «Відвідай»	м. Київ	«Аристократичне чаювання»

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3. Кулінарні фестивалі України як об'єкти гастрономічного туризму

№ з/п	Назва заходу	Місце та період проведення	№ з/п	Назва заходу	Місце та період проведення
1.	Фестиваль хліба	с. Острів Обирок, Чернігівська обл., серпень	10.	Свято полтавської галушки, вареників	м. Полтава, кінець червня
2.	Фестиваль кавуна	м. Гола Пристань, Херсонська обл., серпень	11.	Фестиваль меду	м. Мукачеве, Закарпаття, вересень
3.	Фестиваль «Берлибашський бануш»	с. Костилівка, Закарпатська обл., травень	12.	Фестиваль сливового леквару	с. Геча, Березівського р-ну, Закарпаття, кінець серпня
4.	Фестиваль свинини	м. Миргород, Полтавська обл., травень	13.	Фестиваль пива	м. Львів, м. Київ, жовтень
5.	Фестиваль березового соку	с. Бапилів-Підгірний, Чернівецька обл., травень	14.	Фестиваль коропа "КоропФест"	с. Коропець, Монастирського р-ну, Тернопільська обл.
6.	Фестиваль дерунів	м. Коростень, Житомирська обл., вересень	15.	Гастрономічний фестиваль «Львів на тарілці»	м. Львів
7.	Фестиваль «Медовий Спас»	м. Коломия, Івано-Франківська обл., серпень	16.	Свято кави «На каву до Львова»	м. Львів
8.	Фестиваль вуличної їжі	м. Київ, листопад	17.	Свято шоколаду	м. Львів, лютий
9.	Фестиваль моло-дого вина та меду «Закарпатське Божоле»	м. Ужгород, листопад	18.	Фестиваль-ярмарок «Гуцульська бринза»	м. Рахів, на Закарпатська обл., вересень

Джерело: [4].

світового об'єднання гастрономічних міст "Delice", яке включає понад 20 регіональних центрів і столиць, що відзначаються оригінальними кулінарними традиціями та організують різноманітні гастрономічні фестивалі [1]. Існують фірми і компанії, що спеціалізуються на наданні подібних послуг (Gourmet On Tour, The International kitchen, Gourmet Getaways) і пропонують бажаним побачити на власні очі процес створення делікатесів, ознайомитися з секретами майстрів кухарської справи, перейняти майстерність, і навіть під керівництвом кухаря створити шедевр своїми руками [5].

Важливість розвитку гастрономічного туризму в Україні розкривається через низку його соціально-економічних функцій, гуманітарній та культурологічній значимості, що полягають у наступному (рис. 2).

Проаналізувавши пропозицію вітчизняних туристичних операторів (табл. 2), слід зазначити: по-перше, гастрономічний туризм в Україні не набув масового характеру — професійними гастрономічними турами займається обмежене коло компаній; по-друге, існує диспропорція щодо місця проведення гастрономічних турів по Україні — більшість подорожей організуються на Львівщині та Закарпатті, що пояснюється самобутньою культурою та специфічними кулінарними традиціями цих регіонів.

Практика останніх років свідчить, що туристичні потоки зростають у тих регіонах, де, на основі неповторних традицій, формуються спеціалізовані інтерак-

тивні туристичні продукти — фестивалі, народні свята. Україна має унікальний потенціал для формування конкурентоспроможного туристичного продукту гастрономічного туризму на міжнародному та внутрішньому ринках (табл. 3).

Окремої уваги заслуговує сфера ресторанного бізнесу, складові якої можуть бути самостійними об'єктами туристичних подорожей, зокрема:

1. Заклади ресторанного господарства, варті окремого відвідування:







а) відзначені зірками визнаного кулінарного гіда Мішлен (Michelin Red Guide) та інших рестораних рейтингів (Zagat, Le Pudlo, Gaultmillau, Lebey і Le Bottin Gourmand);

б) відомі високою авторською кухнею завдяки визнаним шеф-кухарям таким, як Ален Дюкасс, Гордон Рамзі, Джеймі Олівер, Хестон Блюменталь, Нобуюкі Нобу Мацухіса, які є власниками багатьох ресторанів, у тому числі відзначених зірками Мішлен;







в) мають унікальну концепцію, місце розташування, неповторний колорит (наприклад, ресторан The Red Sea Star (Ейлат, Ізраїль), який знаходиться на глибині 6 м під водою і з'єднується з берегом 70-метровим мостом, ресторан Gajumaru (Острів Окінава, Японія) розміщується серед гілок дерева баньян на висоті 6 м над землею та інші, у тому числі етноресторани;

г) визнані кращими у світі за версією престижних фахових видань (зокрема, британського журналу

Таблиця 4. Топ-10 країн за кількістю ресторанів, відмічених зірками Мишлен (2014)

Країни	  	 		Всього	Частка, %
1. Японія	32	106	378	516	19,48
2. Франція	26	83	485	594	22,42
3. Німеччина	11	38	233	282	10,65
4. США	12	17	103	132	4,98
5. Італія	8	39	285	332	12,53
6. Іспанія	8	18	117	143	5,40
7. Гонг Конг та Макау	5	13	51	69	2,60
8. Великобританія	4	20	134	158	5,96
9. Бельгія	3	17	112	132	4,98
10. Швейцарія	2	18	76	96	3,62

Джерело: опрацьоване автором на основі [13].

Примітка:  — ресторани з відмінним сервісом та кухнею;  
  — ресторани, за ради яких варто скорегувати маршрут подорожі;  
   — ресторани, варті окремої подорожі.

"Restaurant"), очолюють ресторанный рейтингів списки (наприклад, трендового та актуального сучасного рейтингу — San Pellegrino's 50 Best Restaurants) [7];

д) пропонують специфічний асортимент страв в оригінальній презентації (наприклад, у ресторані Noma (Данія, м. Копенгаген), крім іншого, подають мох, лишайник і кістковий мозок; винний дьох ресторану El Celler de Can Roca (Іспанія, Жерона-Каталонія) налічує біля 60 тис. пляшок вина);

е) розраховані на вузьке коло споживачів, об'єднаних певними інтересами, ідеями та ін., наприклад, пошанувачі нетрадиційної кулінарії тощо.

2. Фестивалі вуличної їжі, під час яких презентуються заклади ресторанного господарства різного кулінарного спрямування.

3. Фестивалі та професійні конкурси серед фахівців ресторанного бізнесу, зокрема, кухарів, кондитерів, пекарів, баристів, барменів, вітол'є (фуміл'є), фахівців з карвінгу та ін.

Ресторани, відмічені зірками Мишлен, зустрічаються в усьому світі, але рейтинг очолює Франція — там діють 594 або 22,4% від 2649 титулованих закладів (табл. 4). У Японії найбільша кількість три- та двозіркових ресторанів, а рекордсменом по "зоряних" ресторанах є м. Токіо, у якому 8 три-, 25 дво- та 117 односторонніх закладів.

Жоден із закладів України не входить до відомих світових ресторанных рейтингів. Позитивним зрушенням у цьому напрямі є проведення "Шоу високої кухні", вперше організованого київським клубом "Маріо". У ньому брали участь кухарі зі світовим іменем, 6 з яких є володарями зірок Мішлен [9]. Серед пропозицій вітчизняних турспеціалістів можна відзначити, чи не єдиний, ресторанный тур Львовом, програма якого передбачає відвідування з дегустацією закладів мережі ресторанів "ІФЕСТ" ("Гасова лампа", "Мазох", "Криївка", "Найдоржча ресторація Галичини", "Дім легенд") [6].

Проведений аналіз викрив потужний потенціал ресторанного бізнесу у формуванні гастрономічної туристичної подорожі та довів необхідність виокремлення поняття "ресторанного туру" — різновиду гастрономічного туризму, метою якого є ознайомлення з екслюзивною кухнею, концепцією найвідоміших та популярних ресторанів (закладів ресторанного господарства) та задоволення гастрономічних (кулінарних) потреб.

Підґрунтям розвитку ресторанных турів є зростання туристичної і гастрономічної культури, помітний процес перенасичення стандартними "все включено" поїздками, оскільки справжнім поціновувачам хочеться спробувати страви в оригіналі, приготовані майстрами своєї справи.

Сприяння в організації гастрономічних подорожей може стати чинником підтримки туристичного інтересу, що забезпечує збільшення тривалості перебування туристів; додатковим напрямом бізнесу для домашніх господарств, невеликих виробництв продуктів харчування. Цього можливо досягнути за рахунок:

1. Сприяння розвитку об'єктів, що складають інтерес для туристів-гурманів і поціновувачів української гастрономічної культури, — відомих підприємств харчової промисловості, домашніх господарств.

2. Підтримування діючих та ініціювання створення нових об'єктів гастрономічного туризму: дегустаційних залів, музеїв гастрономії, етнічних селищ та містечок, а також спеціалізованих атракційних заходів та туристично-екскурсійних маршрутів, що будуть сприяти створенню конкурентоспроможного місцевого туристичного продукту, підвищенню туристичної привабливості регіону [1].

3. Розвитку туристичної інфраструктури — закладів роздрібно-торгівлі та сфери послуг.

4. Розвитку інформаційних комунікаційних систем, які забезпечуватимуть інформування туристичного ринку про гастрономічний мікрокластер та виступатимуть

важливим маркетинговим інструментом формування туристичного попиту.

5. Спрямування зусиль влади, бізнесу та місцевої громади на підтримку об'єктів гастротуризму, формування гастрономічних атракцій і подій, які б привертали увагу внутрішніх і міжнародних туристів, а також приватно-публічне партнерство у просуванні місцевого туристичного продукту, активізації системи маркетингових комунікацій, використання інструментів бренд-менеджменту територій та міст.

6. Розроблення програм кулінарних турів тематичної спрямованості з використанням місцевої сировини, продуктів харчування та напоїв, знакових закладів ресторанного господарства, які підкреслюватимуть автентичність національних традицій у кулінарії.

7. Розширення географії та популяризація проведення тематичних кулінарних фестивалів, свят, відвідування міжнародних професійних виставок та конференцій, для того, щоб ознайомлення з національною кухнею стало головним елементом у програмі перебування туриста.

8. Вивчення кращого міжнародного досвіду розвитку гастрономічного туризму у сфері виноробної та харчової промисловості, ресторанного господарства, впровадження сучасних екологічно чистих технологій вирощування сільськогосподарської сировини та виготовлення продукції.

9. Популяризація України на світовому ринку як перспективного туристичного напрямку.

У процесі дослідження було визначено напрями підвищення потенціалу ресторанного бізнесу в туризмі та прискорення впровадження ресторанных турів в Україні:

1. Створення унікальних концепцій закладів ресторанного господарства за тематикою, стилем, дизайном, формами та методами обслуговування, у тому числі еторесторанів, які будуть спроможні гідно представляти найкращі традиції не тільки української, але й світової кухні.

2. Сприяння виведенню рівня обслуговування у закладах ресторанного господарства України відповідно до світових стандартів.

3. Створення умов для вільної конкуренції вітчизняних закладів за відзнаки та винагороди світових ресторанных рейтингів.

4. Підвищення професійного та творчого потенціалу шеф-кухарів, сприяння формуванню вітчизняної високої авторської кухні.

5. Впровадження новітніх технологій у виробництво, обслуговування, управління закладами ресторанного господарства, що створить додаткову ринкову привабливість підприємств.

Доречною є пропозиція Басюка Д.І. щодо ініціювання створення національного проекту "Українська національна кухня" з метою популяризації національних гастрономічних традицій, у рамках якого створити [1]:

а) Національний реєстр закладів ресторанного господарства, які б відповідали високим стандартам обслуговування та пропонували страви авторської високої кухні, у тому числі національної;

б) гастрономічний путівник українськими регіонами, визначними закладами ресторанного господарства;

в) календар гастрономічних фестивалів, семінарів та конференцій;

г) перелік майстер-класів національних гастрономічних традицій для науковців та практиків;

е) тематичний сайт, який дасть можливість інтенсифікувати інформаційні комунікаційні процеси.

Комбінування різного роду кулінарних заходів разом із відвідуванням найкращих закладів ресторанного господарства регіону та насиченою екскурсійною програмою формуватиме конкурентоспроможний вітчизняний гастрономічний продукт. Цьому сприятиме і виважена цінова політика — гастрономічна програма по Україні на 3—5 днів коштує від Євро 200—300 на особу залежно від регіону, у той час як вартість професійної поїздки на 7—

10 днів в Італію, Францію, Іспанію становить Євро 1800—2200, а вартість гастрономічного вікенду для гурманів на 4 дні варіюється від Євро 550 до 750 [4].

Вважаємо, що на сучасному етапі розвитку туристичної галузі та сфери ресторанного бізнесу необхідно шукати найбільш оптимальні структури управління гастрономічним туризмом, створювати правову та нормативну базу, більш ефективно використовувати освітній та науковий потенціал галузі. Державна підтримка гастрономічного туризму має полягати у створенні рівних умов для підприємців, забезпеченні якості та безпеки продукції, що виготовляється, створення відповідного інституційного середовища для розвитку цих галузей.

### ВИСНОВКИ

Гастрономічний туризм набуває особливої актуальності в світлі останніх прогнозів поведінки споживачів — скорочення часу на відпочинок. Це спонукатиме їх шукати туристичний продукт, який даватиме максимум вражень у мінімальний відрізок часу. Цей новий вид туризму має значні перспективи розвитку, а організація гастрономічних турів сприяє відродженню національних кулінарних традицій.

Суб'єкти господарювання сфери ресторанного господарства повинні стати важливою частиною розвитку гастрономічного туризму України, відіграючи важливу роль у формуванні якості життя, забезпеченні здоров'я населення та формуванні туристичного іміджу регіонів. Звичайно, масштаби даного напрямку не надто великі на поточний момент, але, за належної організаційної роботи ресторанні тури можуть стати трендом сучасної української сфери гостинності.

#### Література:

1. Басюк Д.І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д.І. Басюк // Наукові праці НУХТ — 2012. — № 45. — С. 128—132.
2. Вишневецька Г.Г. Потенціал кулінарних турів у контексті спеціалізованого туризму. // Географія та туризм. — Вип. 14. — 2011. — С. 100—115.
3. Гастрономический туризм. Сайт о вкусных путешествиях [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gastrotur.ru>
4. Головні пункти гастрономічної подорожі в Україні / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://i-pro.kiev.ua/content/golovni-punkti-gastronomichnoyi-podorozhi-v-ukrayini>
5. Комарницький І.О. Кулінарний туризм в Україні: стан і перспективи регіонального розвитку в контексті Євро-2012 // Географія та туризм. — Вип. 14. — 2011. — С. 100—115.
6. Перший в Україні ресторанный тур — "Від шпациру до келішка" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.okraina.com.ua/tours/excursion/pershiy-v-ukrayini-restoranniy-tur-vid-shpatseru-do-kelishka.html>
7. Поляков В. Как правильно составляют ресторанные рейтинги [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1377817-kak-pravilno-sostavlyat-restorannye-rejtingi>
8. Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму: підручник / Ф.Ф. Шандор, М.П. Кляп. — К.: Знання, 2013. — 334 с.
9. "Шоу високої кухні": зvezdy Мишлен в Україні! [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://izum.ua/articles/restoran/shou-vysokoj-kukhni-zvezdy-mishlen-v-ukraine\\_45984](http://izum.ua/articles/restoran/shou-vysokoj-kukhni-zvezdy-mishlen-v-ukraine_45984)
10. Allen, Gary J.; Albala, Ken (2010-10-30). The Business of Food: Encyclopedia of the Food and Drink Industries. ABC-CLIO, pp. 112.
11. C. Michael Hall and Richard Mitchell Tourism Business Frontiers: Consumers, Products and Industry [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.globalspec.com/reference/47077/203279/chapter-16-gastronomy-food-and-wine-tourism>

12. Long, Lucy (2004). Culinary Tourism. The University Press of Kentucky. p. 20.
13. List of Michelin starred restaurants [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_Michelin\\_starred\\_restaurants](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Michelin_starred_restaurants)
14. McKercher, Bob; Okumus, Fevzi and Okumus, Bendegul (2008) 'Food Tourism as a Viable Market Segment: It's All How You Cook the Numbers!', Journal of Travel & Tourism Marketing, 25: 2, 137—148.
15. Sajna S.Shenoy. Food tourism and the culinary tourist. A thesis presented to the Graduate School of Clemson University. Advisor Dr. William C. Norman, 2005. — 210 p.
16. Wolf, Erik (2006). Culinary Tourism: The Hidden Harvest. Kendall/Hunt Publishing.

#### References:

1. Basiuk, D.I. (2012), "Innovatsijnyj rozvytok gastro-nomichnoho turizmu v Ukraini", Naukovi pracy NUKhT, vol. 45, pp. 128—132.
2. Vyshnevets'ka, H.H. (2011), "Potentsial kulinar-nykh turiv u konteksti spetsializovanoho turizmu", Heohrafiia ta turizm, vol. 14, pp. 100—115.
3. Sajt o vkusnykh puteshestviakh "Hastronomiches-kyj turizm", [Online], available at: <http://www.gastro-tur.ru> (Accessed 4 Apr 2015).
4. "Holovni punkty hastronomichnoi podorozhi v Ukraini" [Online], available at: <http://i-pro.kiev.ua/content/golovni-punkti-gastronomichnoyi-podorozhi-v-ukrayini> (Accessed 30 March 2015).
5. Komarnits'kyj, I.O. (2011), "Kulinar-nyj turizm v Ukraini: stan i perspektivy rehional'noho rozvytku v konteksti Yevro-2012", Heohrafiia ta turizm, vol. 14, pp. 100—115.
6. "Pershyj v Ukraini restorannij tur — "Vid shpatseru do kelishka" [Online], available at: <http://www.okraina.com.ua/tours/excursion/pershiy-v-ukrayini-restoranniy-tur-vid-shpatseru-do-kelishka.html> (Accessed 10 Apr 2015).
7. Poliakov, V. "Kak pravyl'no sostavliat' restorannye rejtynhy" [Online], available at: <http://forbes.ua/opinions/1377817-kak-pravilno-sostavlyat-restorannye-rejtingi> (Accessed 1 Apr 2015).
8. Shandor, F.F. and Kliap, M.P. (2013), "Suchasni riznovydy turizmu" [Modern varieties of tourism]. Znannia, Kyiv, Ukraine.
9. "Shou vysokoj kukhny": zvezdy Myshlen v Ukraini! [Online], available at: [http://izum.ua/articles/restoran/shou-vysokoj-kukhni-zvezdy-mishlen-v-ukraine\\_45984](http://izum.ua/articles/restoran/shou-vysokoj-kukhni-zvezdy-mishlen-v-ukraine_45984) (Accessed 10 Apr 2015).
10. Allen, Gary J. and Albala, Ken (2010-10-30), "The Business of Food: Encyclopedia of the Food and Drink Industries", ABC-CLIO, pp. 90—112.
11. C. Michael Hall and Richard Mitchell "Tourism Business Frontiers: Consumers, Products and Industry" [Online], available at: <http://www.globalspec.com/reference/47077/203279/chapter-16-gastronomy-food-and-wine-tourism> (Accessed 10 Apr 2015).
12. Long, Lucy (2004), "Culinary Tourism". The University Press of Kentucky. USA.
13. List of Michelin starred restaurants" [Online], available at: [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_Michelin\\_starred\\_restaurants](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Michelin_starred_restaurants) (Accessed 10 Apr 2015).
14. McKercher, Bob Okumus, Fevzi and Okumus, Bendegul (2008), "Food Tourism as a Viable Market Segment: It's All How You Cook the Numbers!", Journal of Travel & Tourism Marketing, vol. 25, pp. 137—148.
15. Sajna S.Shenoy (2005), "Food tourism and the culinary tourist". A thesis presented to the Graduate School of Clemson University. Advisor Dr. William C. Norman, pp. 210.
16. Wolf, Erik (2006), "Culinary Tourism: The Hidden Harvest", Kendall/Hunt Publishing, USA.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

*С. В. Шарова,  
к. е. н., доцент кафедри "Фінанси і кредит",  
Запорізький національний технічний університет*

## ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*S. Sharova,  
Ph.D., assistant professor of "Finance and Credit" Zaporizhzhya National Technical University*

### FINANCIAL ASPECTS OF THE SECURITIES MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS OF

---

*Ринок цінних паперів (фондовий ринок) є однією з найважливіших частин економіки будь-якої країни, в тому числі і України. Незважаючи на те, що ринок цінних паперів в Україні почав своє становлення з 1991 року, він все ще перебуває в стадії формування, якій властивий пошук форм та інструментів, що визначають норми поведінки основних учасників обміну специфічного товару — цінних паперів. Для вдосконалення механізму функціонування фондового ринку, необхідний якісний аналіз ситуації на ринку, моніторинг і прогнозування його змін, а також пошук нових шляхів удосконалення.*

*The securities market (stock market) is one of the most important parts of the economy of any country, including Ukraine. Despite the fact that the stock market in Ukraine began its formation in 1991, it is still in its formative stages, which is inherent in search forms and instruments that determine the behavior of key rules specific commodity exchange — securities. To improve the mechanism of the stock market, you need a qualitative analysis of the market, monitoring and forecasting its changes and finding new ways to improve.*

---

*Ключові слова: цінні папери, фондовий ринок, акції, облигації, економічні суб'єкти, власник, емітент, боргові інструменти, механізм функціонування, відносини співволодіння.*

*Key words: securities, stock market, stocks, bonds, economic actors, the owner, issuer, debt instruments, operation mechanism, the relationship of co-ownership.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Виникнення та обіг капіталу, представленого у цінних паперах, тісно пов'язаний із функціонуванням ринку реальних активів, тобто ринку, на якому відбувається купівля-продаж матеріальних ресурсів. З появою цінних паперів (фондових активів) відбувається ніби-то роздвоєння капіталу. З однієї сторони, існує реальний капітал, представлений виробничими фондами, з іншою — його відображення у цінних паперах. Саме цінні папери різних типів, видів і різновидів, економічні суб'єкти, ринкова технологія, інфраструктура та ін. є атрибутами фондового ринку. Разом з тим, подальший розвиток корпоративного сектору економіки України потребує нагального вирішення ряду проблемних питань, серед яких: недостатня організація ринку цінних паперів; малоефективна система захисту прав акціонерів, підвищення дієвості якої в значній мірі залежить від якості управління фінансами акціонерних товариств сфери виробництва і товарного обігу тощо.

#### ОГЛЯД ОСТАННІХ ДЖЕРЕЛ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналізу становлення і розвитку фондового ринку присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. У даній роботі використовувалися в основному найбільш нові та актуальні роботи українських вчених, що досліджували питання стану та розвитку ринку

цінних паперів в Україні, таких як В.Д. Базилевич, Ю. Кравченко, І.О. Лютий [3].

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану ринку цінних паперів в Україні, а також визначення проблем функціонування та перспектив його розвитку.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Український фондовий ринок є організованим ринком торгівлі фінансовими інструментами. Важливою складовою українського фондового ринку є ринок цінних паперів. Відповідно до ст. 2 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" фондовий ринок (ринок цінних паперів) — сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1].

Ринок цінних паперів — це сукупність економічних відносин з приводу випуску та обігу цінних паперів між його учасниками. Ринок цінних паперів (фондовий ринок) — це інститут, який забезпечує купівлю-продаж цінних паперів. Через фондовий ринок відбувається залучення тимчасово вільних фінансових ресурсів одних економічних суб'єктів і надання їх в платне строкове користування іншим суб'єктам.

Ринок цінних паперів охоплює частково як кредитні відносини шляхом включення в свою сферу ринку боргових інструментів (ринку облігацій), так і відносини співволодіння, виникаючі на ринку інструментів власності (ринку акцій). Ці відносини виражаються через випуск спеціальних документів — цінних паперів, які мають власну вартість і можуть продаватися, купуватися і погашатися. Звідси, об'єктом угод на фондовому ринку є цінні папери. Цінний папір як об'єкт угод фондового ринку — це своєрідний грошовий документ, який свідчить відносно співволодіння або позики між власником і емітентом. На відміну від банківського кредитування, яке надає в більшості випадків короткострокові позички, цей ринок дозволяє отримати грошові кошти навіть на кілька десятиліть, а, випускаючи і продаючи акції, можна забезпечити капітальне фінансування на безстроковій основі. Це механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками на основі трансформації вільних грошових коштів у грошовий капітал, який надається в позики на умовах повернення і за певну плату у вигляді відсотка. Через участь банків, спеціалізованих кредитно-фінансових установ і фондової біржі на ринку акумулюються грошові нагромадження банків, підприємств, фізичних осіб, держави для виробничого та невиробничого інвестування.

Ринок цінних паперів в Україні почав своє становлення в 1991 році з прийняттям Закону України "Про цінні папери і фондову біржу" (актуалізований Законом України "Про цінні папери та фондовий ринок"). Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектора економіки.

Найбільш важливим при визначенні правових засад здійснення державного регулювання ринку цінних паперів став Указ Президента України, яким 12 червня 1995 була утворена Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно до Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів" [2] в Україні визначено її завдання, функції, повноваження, права, відповідальність і відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на ринку цінних паперів. Наступним кроком у регулюванні ринку цінних паперів України став Указ Президента України № 1063/2011 від 23.11.2011 року про створення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [3]. В Україні перші біржі стали з'являтися на початку 90-х років, вони носили хаотичний характер і служили швидше інструментом обміну товарами, ніж реальною фондовим майданчиком, вони не виконують властиві їм функції щодо залучення, перерозподілу капіталу та його спрямування в реальний сектор. Перші цінні папери: ваучери, векселі, купони і т. д. використовувалися в різних кримінальних схемах по захопленню підприємств, відходу від податків і відмивання грошей. Інвестиційні фонди були більше схожі на піраміди, якими вони, по суті, й були.

На даний момент в Україні функціонує 10 фондових бірж:

1. Українська біржа.
2. Східно-європейська фондова біржа.
3. Фондова біржа "Перспектива".
4. Українська міжбанківська валютна біржа.
5. Українська міжнародна фондова біржа.
6. Київська міжнародна фондова біржа.
7. Фондова біржа ПФТС.
8. Придніпровська фондова біржа.
9. Фондова біржа "Іннекс".
10. Українська фондова біржа.

Перший Український фондовий майданчик з'явився в лютому 1996 року, ним стала фондова біржа ПФТС.

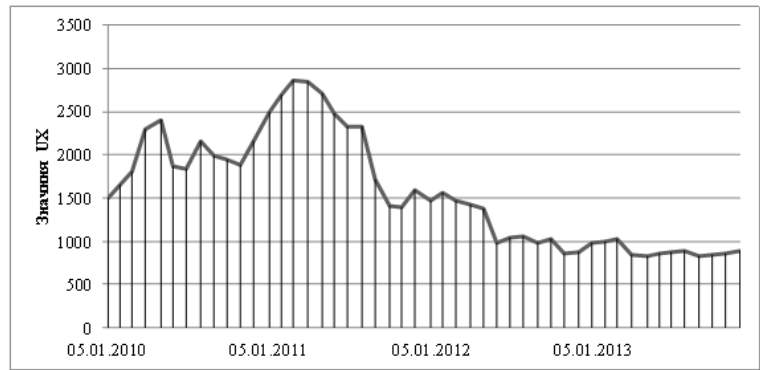


Рис. 1. Динаміка зміни індексу УХ за 2010—2013 рр.

Але нормально функціонувати ПФТС змогла тільки з початку 2000-х років, коли сформувався індекс ПФТС, який на сьогоднішній день включає в себе 20 емітентів (підприємств) з різних галузей економіки України і торгується в реальному часі. Індекс ПФТС на сьогоднішній день є головним індикатором стану українського ринку акцій, на цьому майданчику також проходять торги корпоративними, муніципальними, державними облігаціями та інвестиційними сертифікатами.

Індекс розраховується на основі 20 підприємств металургії, електроенергетики, машинобудування, видобувного сектора і банківської сфери. Серйозний вплив на роботу ПФТС надає Російська біржа ММВБ. Крім того, 24 грудня 2009 р. Асоціація "Перша фондова торгова система", власник 100% акцій ВАТ "ПФТС", на загальних зборах прийняла рішення про продаж 50% +1 акцій біржі стратегічному інвесторові. Покупцем стала Московська міжбанківська валютна біржа — найбільший фондовий майданчик США, Східної і Центральної Європи за оборотом. Продаж ПФТС стала необхідністю, продиктованою високою конкуренцією з "Українською біржею" (УБ). 2 жовтня 2008 р. на базі Російської біржі РТС була зареєстрована ПАТ "Українська біржа", яка розраховує свій власний індекс УХ, в нього входять ідентичні ПФТС підприємства. Обсяги торгів на обох майданчиках порівнянні і вони ведуть конкурентну боротьбу між собою.

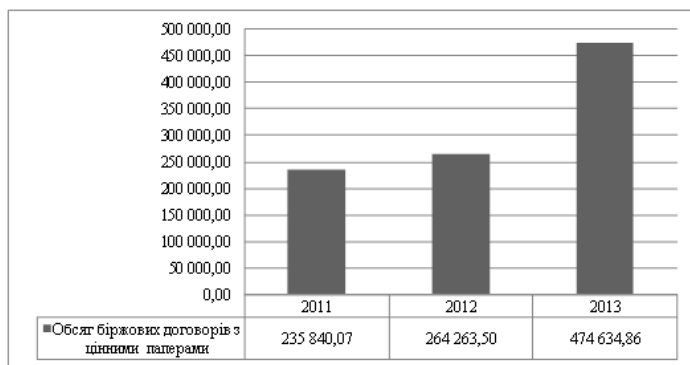
Індекс УХ — індекс українських акцій, є найважливішим індикатором торгів на "Українській біржі". Розраховується протягом торговельної сесії кожні 15 секунд. Індекс УХ, так само як і індекс ПФТС є основними показниками стану фінансового ринку України. На сьогоднішній день індекс УХ розраховується на основі цін акцій найбільш великих українських компаній, лідерів у своїх галузях. На рисунку 1 представлена динаміка значень індексу УХ за останні три роки.

Аналіз індексу УХ в динаміці свідчить про неоднозначність темпів його зростання. Однією з причин такого різкого падіння індексу є макроекономічні процеси. За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами склав: у 2011 р. — 235 840,07 млн грн., в 2012 р. — 264 263,50 млн грн. і 474 634,86 млн грн. в 2013 р., що означає збільшення обсягу в 2 рази (рис. 2).

Найбільший обсяг торгів був зафіксований у наступних організаторів: Фондова біржа ПФТС, Фондова біржа "Перспектива" та Українська біржа (табл. 1).

Особливої уваги заслуговує ФБ "Перспектива", яка в динаміці трьох років набирає обсяги за результатами торгів і на кінець 2013 р. є першим організатором торгів з обсягом договорів вартістю в 319863,11 млн грн. Питома вага біржі в 2013 р. в загальній структурі склав 67,39%.

Обсяг біржових контрактів у Фондовій біржі ПФТС за на протязі трьох років виріс на 27% і склав 112979,90 млн грн. у 2013 р.



**Рис. 2. Динаміка обсягу біржових контрактів (договорів) на організаторах торгівлі за 2011–2013 рр., млн грн.**

Негативні тенденції в скороченні обсягу біржових контрактів присутні на Українській біржі: в 2011 р. — 63867,85 млн грн., в 2012 р. — 24100,52 млн грн., в 2013 р. — 10929,48 млн грн. На кінець 2013 р. обсяг угод Української біржі в загальній структурі обсягу біржових договорів склав 2,3%, що майже на 25% нижче, ніж у 2011 р.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2011 — 2013 рр. зафіксований с (табл. 2):

— державними облігаціями України (99128,94 млн грн. в 2011 р., 179 127,70 млн грн. в 2012 р., 351328,71 в 2013 р., що склало 74,02% від загального обсягу виконаних біржових контрактів (договорів) на організаторах торгівлі в 2013 р.);

— облігації підприємств (49 410,51 млн грн. в 2013 р., що склало 10,41% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі).

Протягом січня — грудня 2013 р. Комісією зареєстровано 218 випусків акцій на суму 64,54 млрд грн. У порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 48,70 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ВАТ АКБ "Імексбанк", ПАТ "Креді Агріколь Банк", ПАТ "Банк Російський стандарт", ПАТ "МетаБанк", ВАТ "Державний ощадний банк України", ВАТ "Всеукраїнський акціонерний банк", ВАТ "Банк "Портал", ПАТ "БМ банк", ПАТ АБ "Український бізнес банк", ВАТ АКБ "Конкорд", ПАТ "Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк", ПАТ "Всеукраїнський банк розвитку", ВАТ "Банк "Юнісон", ПАТ КБ "ПриватБанк", ПАТ АКБ "РЕАЛ банк", ПАТ АКБ "Форум", ВАТ КБ "Фінансова ініціатива", ПАТ "Міський комерційний банк", ВАТ КБ "Південкомбанк", ПАТ АБ "Брокбізнесбанк", ПАТ "ФІДО-БАНК" і ВАТ банк "Фінанси та кредит".

Комісією зареєстровано 304 випусків облігацій підприємств на суму 44,76 млрд грн. У порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. обсяг зареєстрованих ви-

пусків облігацій підприємств зменшився на 66,30 млрд грн.

Розвиток будь-якої системи або категорії має свої особливості, фондовий ринок не виняток і тому має свої проблеми і недоліки.

1. Неконкурентоспроможність фондового ринку. Фондовий ринок України за ступенем зрілості і ризикам належить до ринків, які перебувають на початкових стадіях формування і росту. Йому доводиться конкурувати за обсяги інвестиційних ресурсів з іншими фондовими ринками, що розвиваються.

2. Неєфективна політика щодо інвесторів. Економічне зростання держави неможливе без утворення сприятливих умов для вчинення інвестицій як вітчизняними, так і іноземними інвесторами. Випадки порушень прав інвесторів, непрозорість і недостатня ліквідність фондового ринку України є істотною перешкодою для припливу вітчизняного та іноземного капіталу.

3. Неєфективна політика щодо емітентів. Хоча в результаті приватизації в Україні було утворено велику кількість акціонерних товариств, рівень капіталізації фондового ринку є низьким, тільки обмежене коло цінних паперів звертається на вторинному ринку.

4. Недостатня інформаційна прозорість фондового ринку.

5. Дефіцит кваліфікованих трудових ресурсів.

6. Нерозвинена законодавча база щодо фондового ринку.

Нагальні проблеми, існуючі на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку — це низька ліквідність і капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури. Всі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який зараз переживає український фондовий ринок.

Для вирішення проблемних питань та стимулювання подальшого розвитку ринку Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було розроблено проект Програми розвитку фондового ринку на 2012—2014 рр., в якому окреслені наступні завдання:

1. Збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку.

2. Вдосконалення ринкової інфраструктури і забезпечення її надійного і ефективного функціонування.

3. Удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів.

4. Стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

Розвинений і відкритий фондовий ринок в країні характеризує, як правило, сильну, і стабільну економіку, сприяє залученню інвесторів з інших країн. Як відомо, ринки країн, що розвиваються для інвесторів ста-

**Таблиця 1. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі за 2011–2013 рр.**

Торгова біржа	2011		2012		2013	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Українська фондова біржа	396,37	0,17	434,41	0,16	3411,38	0,72
Київська міжнародна фондова біржа	2081,08	0,88	2127,64	0,81	11822,06	2,49
Фондова біржа ПФТС	88859,77	37,68	89524,23	33,88	112979,90	23,80
Українська міжбанківська валютна біржа	2,39	0,001	62,63	0,02	1,50	0,0003
Фондова біржа «Індекс»	32,30	0,01	10,01	0,004	220,78	0,05
Придніпровська фондова біржа	245,23	0,10	650,27	0,25	13090,14	2,76
Українська міжнародна фондова біржа	1083,58	0,46	990,00	0,37	1231,42	0,26
Фондова біржа «Перспектива»	79071,89	33,53	146007,09	55,25	319863,11	67,39
Східно-європейська фондова біржа	199,61	0,08	356,67	0,13	1 085,10	0,23
Українська біржа	63 867,85	27,08	24 100,52	9,12	10 929,48	2,30
ВСЬОГО	235 840,07	100	264 263,50	100	474 634,86	100

**Таблиця 2. Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі (з розподілом по виду фінансового інструменту) за 2011–2013 рр.**

Види цінних паперів	2011		2012		2013	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Акції	79433,71	33,68	23433,37	8,87	45322,66	9,55
Облігації підприємств	21526,27	9,13	26363,75	9,98	49410,51	10,41
Державні облігації України	99128,94	42,03	179127,70	67,78	351328,71	74,02
Облігації місцевих позик	462,04	0,20	6388,80	2,42	904,05	0,19
Інвестиційні сертифікати	11 396,62	4,83	3989,30	1,51	6 263,63	1,32
Похідні цінні папери	23982,47	10,17	24950,63	9,44	21 404,29	4,51
ВСЬОГО	235840,07	100	264263,50	100	474 634,86	100

ють все більш привабливими, тому що саме в перехідному періоді розробляються більше нових проектів, націлених на вдосконалення економіки, викликане необхідністю. Серед них найбільшу популярність мають цінні папери Росії, України та Казахстану. Інтерес до України, зокрема, викликаний наявністю сильної металургійної промисловості, хоча вона не відрізняється інвестиційною привабливістю. У перспективі великий потенціал зростання має гірничодобувна галузь. Розвідані запаси залізної руди в Україні становлять 68 мільярдів тонн, що становить 20% від усіх загальносвітових запасів руди і робить гірничорудну галузь стратегічно важливою для країни в довгостроковій перспективі. Принципами міжнародного стандарту фондового ринку є прозорість, відкритість, доступність, впорядкованість і конкурентність. Відповідно, у багатьох аспектах український фондовий ринок дуже далекий від зразка, що змушує шукати нові шляхи, стратегії розвитку, вдосконалення для того, щоб створити повноцінний сектор фінансової сфери. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновки, що фондовий ринок України перебуває на самому початку свого розвитку. Він повинен пройти всі складні етапи становлення, для того щоб стати реальним економічним індикатором і ефективним механізмом інвестування. Без активної участі держави та окремих громадян, пройти цей шлях неможливо.

Незважаючи на відсталу інфраструктуру і застарілі виробничі фонди, наша країна володіє великим промисловим потенціалом. Як тільки вітчизняна економіка почне нормально розвиватися, модернізується і залучаючи інвестиції, на повну потужність працює і фондовий ринок, тому що на сьогоднішній день це найефективніший інструмент для заробітку грошей в світі.

### ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід виділити напрями підвищення ефективності функціонування українського фондового ринку, які необхідно закріпити в нормативно-правових актах, з урахуванням перехідної економіки в країні:

- 1) з'ясування потенційних можливостей, налагодження тісної співпраці в рамках міжнародних організацій з метою створення позитивного іміджу українського фондового ринку серед зарубіжних і вітчизняних інвесторів;
- 2) розширення кількості фінансових інструментів, доступних для інвесторів, повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів;
- 3) розробка та впровадження нормативно-методологічного інструментарію емісії приватних інвестиційних цінних паперів для роздрібного продажу індивідуальним інвесторам;
- 4) приведення нормативної бази та регулювання фінансових послуг у відповідність зі світовими стандартами;
- 5) централізація торгівлі на ринку цінних паперів, централізація депозитарної системи та системи державного регулювання;
- 6) підвищення рівня законодавчого захисту прав інвесторів та інших учасників ринку цінних паперів;
- 7) концентрація торгівлі цінними паперами на організованому ринку, діяльність якого відповідає міжнародним стандартам.

Незважаючи на існуючі недоліки, ринок цінних паперів України має велику потенційну силу. Найголовніше і правильне тут — врахувати всі недоліки і прогалини і постаратися виконати більшу частину умов, які допоможуть йому вийти на гідний рівень.

### Література:

1. Україна. Закони. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: закон: [чинний 23 лютого 2006 року № 3480-IV]. — Режим доступу: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=11328](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=11328)
2. Україна. Закони. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]: закон: [чинний від 30 жовтня 1996 року N 475/96-ВР № 448/96-ВР]. — Режим доступу: <http://citix.com.ua/rus-44896.html>
3. Україна. Указ Президента України. "Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку" [Текст]: указ [виданий 23.11. 20 11 № 1063/2011]. — Режим доступу: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx)
4. Шевченко О.М. Ефективне функціонування фондового ринку — важливий чинник інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України / О.М. Шевченко // Розвиток фінансового ринку в Україні: проблеми та перспективи: [Колективна монографія] / Під ред. д. е. н., проф. В.О. Онищенко. — Полтава: ПолтНТУ, 2013. — 366 с.
5. Лютий І.О. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку / І.О. Лютий. — Центр учбової літератури, Україна.
6. Індекс українських акцій (UX) (2014), [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/index/ux/>
7. Відомості про фондовий ринок України (2014) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>

### References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2006), The Law of Ukraine " On Securities and Stock Market ", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (Accessed 29 march 2015).
2. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), The Law of Ukraine "On State Regulation of Securities Market in Ukraine ", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 29 march 2015).
3. President of Ukraine (2011), Decree " On the National Commission on Securities and Stock Market ", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011> (Accessed 29 march 2015).
4. Shevchenko, O.M. (2013), "Effective functioning of the stock market — an important factor in investment and innovation development of economy of Ukraine", *Rozvytok finansovoho rynku v Ukraini: problemy ta perspektvyv: [The development of the financial market in Ukraine: Problems and Prospects]*, PoltNTU, Poltava, Ukraine.
5. Liutyj, I. O. (2008), *Rynok borhovyykh tsinnykh paperyv v Ukraini: superechnosti ta tendentsii rozvytku [Market debt securities in Ukraine: the contradictions and trends]*, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
6. Ukrainian Exchange (2015), "Ukrainian stock exchange index (the index UX)", available at: <http://www.ux.ua/ru/index/ux/> (Accessed 29 march 2015).
7. National Securities and Stock Market commission (2014), "Information on the stock market of Ukraine", available at: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info> (Accessed 29 march 2015).

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

*А. В. Петриків,*

*к. н. держ. упр., доцент кафедри державного і муніципального управління,  
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

*A. Petrykiv,*

*Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor of Public  
and Municipal Administration, Ternopil National Economic University, Ternopil*

WAYS OF OPTIMIZATION OF THE LOCAL BORROWINGS IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE

*У статті висвітлюється роль та значення місцевих запозичень як важливого альтернативного джерела доходів місцевих бюджетів. Досліджено європейський та американський досвід здійснення місцевих запозичень. У даному напрямі визначено основні аспекти побудови ефективних систем місцевих запозичень. Значну увагу приділено зарубіжному досвіду формування інфраструктури ринків муніципальних запозичень таких, як рейтингові агентства, кредитні бюро, фінансові та юридичні консультанти, андерайтери, кваліфіковані лід-менеджери, біржі, страхові компанії, фінансові посередники та інші. При звертанні до світової практики застосування тих чи інших фінансових технологій особливої уваги заслуговують питання щодо придатності та застосування зарубіжного досвіду у вітчизняну практику. У цьому контексті окреслено шляхи оптимізації здійснення місцевих запозичень у сучасних умовах державотворення.*

*In the article a role and value of the local borrowings as an important alternative source of profits of local budgets are given. European and American experience of realization of the local borrowings are investigated. In this direction certainly basic aspects of construction of the effective systems of the local borrowings are determined. The special attention is spared foreign experience of forming of infrastructure of markets of the municipal borrowings such, as ratings agencies, credit bureaus, financial and legal consultants, anderayteri, skilled lid- managers, stock, insurance companies, financial mediators etc. At an address to world practice of application financial technologies of the special attention questions deserve in relation usage of foreign experience in domestic practice. In this context ways of optimization of realization of the local borrowings in the modern terms of creation of the state are outlined.*

*Ключові слова: місцевий бюджет, місцеві запозичення, позики місцевим бюджетам, муніципальні облигації.  
Key words: local budget, local borrowings, loans to local budgets, local borrowings obligations.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах складних взаємовідносин у бюджетній системі України на рівні "центрального бюджет — місцеві бюджети" стосовно забезпеченості останніх власними фінансовими ресурсами, нестачі таких фінансових ресурсів для виконання власних повноважень місцевими органами влади, а також недостатності фінансових ресурсів на делеговані повноваження (міжбюджетні трансферти) органи місцевого самоврядування змушені здійснювати місцеві запозичення [2].

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню різноманітних аспектів організації та функціонування ринку місцевих запозичень присвячено значну кількість публікацій вітчизняних науковців: Г. Берадзе, М. Бурмаки, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, В. Малишка, В. Падалки та ін. Зазначені аспекти досліджувалися вченими США, Великобританії, Німеччини та інших країн, зокрема Лоренсом Дж. Гітманом, Ричардом А. Петерсенном, Фрідманом Дж. К. Безсмертною, І. Костіковим та ін. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, здійсненим у галузі теорії, методології та організації місцевих запозичень, слід зауважити, що дана проблема стає все більш важливою, що зумовлює необхідність більш детального вивчення питань щодо вивчення та запровадження зарубіжного досвіду місцевих запозичень в Україні.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду функціонування системи місцевих запозичень та пошук шляхів його застосування у вітчизняній практиці.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Одним із альтернативних джерел фінансового забезпечення регіонального розвитку в зарубіжних країнах виступає муніципальна позика. Практично у всіх розвинених країнах місцеві органи влади можуть брати участь у кредитних відносинах [5, с. 92].

Специфіка ринку муніципальних запозичень тієї чи іншої держави, в першу чергу, обумовлена конституційним ладом країни, який законодавчо визначає характер розмежування повноважень між бюджетами різних рівнів і можливостей регіонального та муніципального рівнів влади проводити самостійну економічну політику.

У країнах ЄС державний контроль фінансово-позикової діяльності місцевих адміністрацій присутній з різним ступенем жорсткості. В великих західноєвропейських країнах право випуску муніципальних облигацій надається, як правило, крупним адміністративно-територіальним утворенням та крупним містам-столицям цих утворень. Важливим інструментом системи регулювання муніципальних позик є дозвільний порядок їх випуску.

У світовій практиці існує два основних типи моделей регулювання міжбюджетних відносин в сфері запозичення — ліберальні та обмежувальні.

Ліберальні моделі передбачають надання органам влади на місцях визначеної свободи в плані залучення позичених засобів, обмежувальні — обмежують право регіонів та муніципалітетів на прийняття самостійних рішень в цій сфері.

Серед держав з ліберальним типом виділяються США, що обумовлено особливостями федеративного устрою, при якому штати наділені великою часткою самостійності. Випуск облигацій муніципальними органами регламен-

тується виключно регіональним законодавством, так як федеральних законів в даній сфері не існує. Емітенти самостійно визначають правила випуску, параметри боргу, приймають рішення щодо суми, термінів, цілей позик, і, відповідно, несуть повну відповідальність щодо повернення.

Основним питанням щодо випуску муніципальних облігацій місцевими органами влади розвинутих країн є питання гарантій повернення. Залучаючи позики, муніципалітет має можливість розплатитися або грошима платників податків, або надходженнями від споживачів комунальних та інших послуг, які він контролює. Звідси і особливе відношення інвесторів до заборгованості та форм погашення зобов'язань. З цієї точки зору муніципальні зобов'язання, поділяються на дві групи: облігації загального покриття (генеральні облігації) та облігації, які забезпечені доходами від проектів (проектні облігації, доходні облігації).

Принципова різниця між групами полягає не в кінцевій цілі використання засобів позички, а в джерелі його забезпечення та погашення. Тому треба розрізняти облігації загального покриття, які випущені з метою фінансування певного визначеного проекту, і які погашаються за рахунок бюджетів, і власне проектні облігації, які погашаються за рахунок доходів, які генеруються в результаті виконання самого проекту.

Облігації загального покриття гарантовані загальною кредитоспроможністю та податковим потенціалом муніципалітетів. Головною гарантією для інвесторів, які використовують даний фінансовий інструмент, є можливість муніципалітетів та штатів самостійно контролювати оподаткування та проводити власну податкову політику. Крім цього, захист інтересів інвесторів забезпечується пріоритетністю вимог тримачів облігацій загального покриття.

Для того, щоб муніципалітет мав змогу випустити облігації загального типу необхідно провести референдум серед населення міста. Сам факт позитивного голосування позитивно впливає на впевненість інвесторів в тому, що населення здатне платити податки за підвищеними ставками для погашення певної позички. В США референдум є лише одним з етапів випуску муніципальної позички. Законодавство Сполучених Штатів відображає намагання федерального уряду максимально захистити інтереси інвесторів.

У світовій практиці проектні облігації мають більш низький рейтинг, ніж облігації загального покриття, що пов'язано, перш за все, з системою їх гарантій — забезпечення у вигляді потоку доходів від реалізації будь-якого конкретного проекту завжди більш обмежене порівняно з забезпеченням всіма доходами муніципального бюджету, який включає різні за природою джерела, а також з додатковими ризиками, що супроводжують будь-який проект.

Розповсюдженим джерелом погашення муніципального боргу в США є оренда. В цьому випадку найчастіше використовується дві схеми, які вважаємо за доцільне використовувати і в Україні.

За першою схемою муніципалітет створює некомерційну структуру, яка випускає так звані "сертифікати участі", наприклад, для будівництва певного закладу. Після введення закладу в експлуатацію муніципалітет орендує його у створеної ним же структури. При цьому орендні платежі, розраховуються виходячи з суми основного боргу та процентів, і проходять по статті "бюджетні асигнування", але не беруться до уваги при оцінці частки запозичення в структурі доходів муніципалітету.

За іншою схемою муніципалітет випускає "облігації розвитку промисловості" або інших видів діяльності, які передбачають пільги при оподаткуванні доходів за цінними паперами. Миський уряд, наприклад, зацікавлений в розширенні або модернізації аеропорту, випускає такі облігації, на залучені засоби реалізує проект, а потім здає аеропорт в оренду приватній компанії. При цьому орендні платежі, як і в попередньому випадку, розраховуються виходячи з суми основного боргу та відсотків.

Крім оцінки муніципальних позик з точки зору забезпечення та фінансового стану емітента, вони оцінюються інвесторами і як інструмент фондового ринку за такими характеристиками як надійність, доходність та ліквідність.

Особливу увагу хочемо звернути на функціонування спеціалізованих муніципальних агентств, які пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів та випуском доходних облігацій.

До основних учасників проекту муніципальної облігаційної позички в США, які надають професійну допомогу в реалізації проектів позик, відносяться фінансовий консультант, юрисконсульт, радник щодо добору кандидатур андеррайтерів, інвестиційні банкіри, аналітики, андеррайтери.

Фінансовий консультант з самого початку проекту та практично до самого його закінчення допомагає емітенту консультаціями та порадами, навіть в прийнятті принципового рішення про необхідність емісії облігацій як такої. Активно бере участь у плануванні та підготовці позички.

Юрисконсульт надає юридично обґрунтовані висновки про відсутність порушень законодавства при випуску облігацій, а також про режим їх оподаткування. Також дає рекомендації щодо оптимізації структури позички.

Радник щодо добору кандидатур андеррайтерів консультує емітента щодо кандидатур андеррайтерів позички, а також допомагає в контролі за діяльністю синдикату андеррайтерів та інформаційної прозорості. Часто суміщається зі статусом фінансового консультанта.

Інвестиційні банкіри — це спеціалісти з муніципальних фінансів та фондового ринку з персоналу інвестиційних банків та брокерських компаній, які беруть безпосередню участь в конструюванні емісії та організують маркетинг облігаційної позички.

Аналітики виконують роботу в рамках угоди емітента з рейтинговими агентствами, збирають та аналізують інформацію, що необхідна для отримання або підвищення кредитного рейтингу муніципалітету. Крім цього, аналогічна робота може ним виконуватися для гарантій позички та інвесторів з метою з'ясування надійності та ринкової привабливості облігацій, що випускаються.

Андеррайтери викупають в емітента облігації, що випускаються з метою подальшого перепродажу інституційним та роздрібним інвесторам. Як правило, об'єднуються в синдикати (консорціуми) для обслуговування кожної конкретної позички.

На перший погляд, кількість спеціалізованих професіоналів перевищує межі з точки зору організаційно-економічної доцільності. Але треба звернути увагу на те, яким чином здійснюється функціональний розподіл зон відповідальності кожного з емісійних менеджерів: в даній схемі забезпечується одночасне досягнення як цілей економічної доцільності, так і захисту інтересів емітента та інвесторів через усунення конфлікту інтересів. Межі компетенції кожного з учасників проекту муніципальних облігаційних позик, а також їх взаємовідносини чітко регулюються правилами Комісії з цінних паперів та бірж (англ. Securities and Exchange Commission, SEC) та Радою з визначення правил для муніципальних цінних паперів (англ. Municipal Securities Rulemaking Board, MSRB).

Система жорстких вимог до процесу організації випуску та розміщення муніципальних облігаційних позик забезпечує інформаційну прозорість та ретельне регулювання взаємовідносин емітента з усіма професійними агентами, які залучаються до участі в проекті, переслідує мету не допустити проявів недоброякісного ведення бізнесу. В середовищі потенційних інвесторів, будь-які чутки про ненадійність угоди можуть призвести до зниження попиту на фінансовий інструмент.

В умовах стабільного національного ринку капіталу, яким можна вважати США, проблема якісної підготовки та реалізації проектів муніципальних облігаційних позик є такою ж важливою, як і при менш стабільній ситуації.

Кожна муніципальна позика, щоб мати успіх на ринку, повинна бути: юридично бездоганною, інформаційно

прозорою, ліквідною, і при цьому пропонувати потенційним власникам облігацій систему гарантій погашення, мати податкові пільги та мати ряд додаткових переваг порівняно з аналогічними емісіями. Одночасно на перший план виходить рівень професіоналізму та компетентності фінансових консультантів та андерайтерів, чиєю задачею є проведення якісного маркетингу позики серед інвесторів та успішне просування облігацій на ринок. Недостатня продуманість концепції та структури фінансових потоків позики, помилкова оцінка його інвестиційної направленості та некомпетентний маркетинг позики може призвести до серйозних негативних наслідків: погіршення параметрів емісії порівняно з оптимальними ринковими показниками та (або) погіршення фактичних параметрів емісії порівняно з плановим. Саме розуміння значимості цього фактору в великій мірі пояснює технологію організації проекту муніципальної облігаційної позики, яка склалася в США, типове коло його учасників, а також та увага, яку здійснюють регулюючі державні та професійні органи.

У країнах Європи практика фінансування проектів місцевого розвитку за рахунок муніципальних запозичень менш поширена, ніж у США, але існує цікавий досвід, який доцільно застосувати при вдосконаленні системи місцевих запозичень в Україні.

Так, наприклад, вважаємо корисною практику Великобританії, де у 1990-х роках для підвищення ліквідності муніципальних позик практикувалися так звані клубні угоди, коли об'єднувалися дрібні адміністративні одиниці для здійснення єдиної емісії з метою покриття спільних потреб у позичених коштах. Приміром, випускали позику на суму 85 млн ф. ст. з терміном погашення до 2019 року. Перевага цих угод у тому, що дрібні позичальники об'єднують заплановані емісії в один інструмент і таким чином зменшують обсяги коштів, спрямованих на розміщення та обслуговування позики [3].

Оскільки в Європі популярність муніципальних позик значно нижче ніж в США, то емітенти досить часто повинні надіяти облігації додатковими привабливими рисами. Наприклад, у скандинавських країнах практикується проведення розіграшів лотерей. При цьому кількість призових позицій досить велика, наприклад, в Швеції інвестори отримують вигреш по кожній третій-четвертій облігації [1, с. 85].

У Данії муніципальні цінні папери емітуються не напряму місцевими органами влади, а при участі асоціації KommuneKredit — спеціалізованого іпотечного інституту, який надає позики місцевим органам влади та компанії, та має муніципальні гарантії. Членами цієї асоціації є місцеві органи влади, які солідарно відповідають за сукупними борговими зобов'язаннями. Крім того, для організації випуску необхідний дозвіл центральних органів влади [4].

Створення подібного агентства дає ряд переваг:

- взаємозв'язок усіх членів організації спільними поручительствами сприяє підвищенню кредитоспроможності її облігацій;

- можливість здійснювати більш об'ємні випуски, збільшується ліквідність облігацій та здешевлюється вартість запозичень;

- спеціалізоване агентство діє більш професійно, ніж окремі муніципалітети.

Не дивлячись на те, що європейські муніципалітети використовують деякі методи підвищення ліквідності позик, муніципальні облігації в багатьох випадках не мають розвиненого вторинного ринку. Значна частина емісій викупається крупними інвесторами, які тримають облігації в своєму портфелі до настання терміну погашення.

Найчастіше муніципальні облігації розміщуються на позабіржовому ринку. В Німеччині, наприклад, первинне розміщення муніципальних облігацій здійснюється через мережу уповноважених банків.

У Польщі право випускати муніципальні облігації мають гміни, повіти, воєводства, їхні об'єднання, а також столичне місто Варшава.

На даний момент в Польщі спостерігається швидке зростання ринку капіталу, на якому працюють досвідчені інвестори та фінансові посередники, де існує добре зрозумілий механізм емісії, деякі податкові пільги для інвесторів та політика національного уряду, спрямована на сприяння гарним умовам роботи інвесторів через обов'язкову процедуру оприлюднення інформації та національне законодавство, що регулює запозичення. Можемо відмітити, що польський досвід регулювання місцевих запозичень є вельми цікавим і корисним для України, яка лише розпочинає шлях до створення реально діючої системи місцевих запозичень.

До питання про можливість використання європейського або американського досвіду здійснення місцевих запозичень в сучасних умовах державотворення можемо відзначити, що безумовно побудова ефективної системи місцевих запозичень вимагає детального вивчення зарубіжного досвіду і застосування найбільш успішних практик:

- вітчизняній науці треба звернути увагу на детальне вивчення та розробку теорії, методології, принципів, правової бази функціонування системи місцевих запозичень, враховуючи особливості нашої країни;

- необхідно, враховуючи зарубіжний досвід, створити власну систему державного регулювання ринку місцевих запозичень;

- взяти кращі практики формування інфраструктури ринків муніципальних запозичень такі, як рейтингові агентства, кредитні бюро, фінансові та юридичні консультанти, андерайтери, кваліфіковані лід-менеджери, біржі, страхові компанії, фінансові посередники та інші;

- використання світової практики при створенні бази системи інститутів та інструментів мінімізації ризиків, що виникають при здійсненні місцевих запозичень.

## Література:

1. Безсмертная Е. Облигационные займы США и Западной Европы. Что ближе России? / Е. Безсмертная // Рынок ценных бумаг. — 2000. — № 24 (183). — С. 82—88.

2. Малишко В. Місцеві запозичення: вітчизняний досвід [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/mistsevi-zapozychennya-vitchyznyanyj-dosvid/>

3. Падалка В. Фінансування проектів розвитку міст за рахунок муніципальних запозичень / В. Падалка // Фінанси України. — 2004. — № 11. — С. 89—99.

4. Хегенваген С. Агентство по управлению муниципальным долгом Дании / С. Хегенваген. // Рынок ценных бумаг. — 2004 — № 24 (279). — С. 64.

5. Шут С.О. Зарубіжний досвід інвестиційної взаємодії центру та регіонів у програмах економічного розвитку / С.О. Шут. — Комунальне господарство міст Науково-технічний збірник. — № 108. — 2013. — С. 87—97.

## References:

1. Bezsmertnaia, E. (2000), "Bonded loans United States and Western Europe. What is closer to Russia?", *Rynok tsennykh bumah*, vol. 24 (183), pp. 82—88.

2. Malysko, V. (2014), "Municipal borrowing: domestic experience", available at: <http://naub.oa.edu.ua/2014/mistsevi-zapozychennya-vitchyznyanyj-dosvid/> (Accessed 20 March 2015).

3. Padalka, V. (2004), "Financing of projects urban development at the expense municipal borrowing", *Finansy Ukrainy*, vol.11, pp. 89—99.

4. Khehenvahen, S. (2004), "Agency of management of municipal debt of Denmark", *Rynok tsennykh bumah*, vol. 24 (279), pp. 64.

5. Shut, S. O. (2013), "Foreign investment experience interaction at central and regional economic development programs", *Komunal'ne hospodarstvo mist Naukovo-tekhnichnyj zbirnyk*, vol.108, pp. 87—97.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2015 р.

Я. І. Цебро,

к. е. н., доцент кафедри державного управління та педагогічного менеджменту,  
Сумський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ: ВИМОГИ ТА ОЦІНКА

Y. Tsebro,

Ph.D., assistant professor of public administration and educational management,  
Sumy regional institute of postgraduate education

### THE COMPETITIVENESS OF GRADUATE STUDENT: REQUIREMENTS AND EVALUATION

*Вибір Україною інноваційної моделі соціально-економічного розвитку обумовлює необхідність ефективного використання висококваліфікованої праці відповідно до потреб ринку, з одного боку, та до запитів людини — з іншого. У зв'язку з цим зростає актуальність і стратегічне значення наукових досліджень, спрямованих на визначення ефективних механізмів та шляхів підвищення конкурентоспроможності працівників, і особливо молодих спеціалістів, від праці яких значною мірою залежить майбутнє як окремих підприємств, так і країни в цілому. Для того, щоб визначити, які саме кроки потрібно здійснити для підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців у статті визначено основні фактори її формування та метод оцінювання. Поряд з цим, автором наведено результати досліджень пріоритетів сучасного роботодавця при прийомі на роботу випускників вищих навчальних закладів.*

*Selecting Ukraine innovative model of social-economic development is necessitates highly efficient use of labor according to market needs, on the one hand, and to the needs of people — on the other. In this regard, the relevance and strategic importance of research aimed at identifying effective mechanisms and ways to improve the competitiveness of workers, especially young professionals, from whose work depends largely on the future of individual companies and the country as a whole. In the article was identified the basic factors of its competitiveness formation and assessment method in order to determine what steps should be taken to increase the competitiveness of future professionals. In addition, the author presents the results of research priorities contemporary employer in hiring graduates.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, випускник, ринок праці, роботодавець.*

*Key words: competitiveness, competitive assessment, the graduate, the labor market, the employer.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У наш час вища освіта сприймається як норма якості життя, більшість громадян України переконані в її соціальній цінності, тож, напевне попит на якісну вищу освіту зростатиме і надалі. Водночас знайти підходящу роботу молодому спеціалісту на ринку праці вкрай непросто. В умовах інноваційного розвитку молоді спеціалісти — випускники ВНЗ більш здатні, порівняно з іншими, до сприйняття та використання на практиці нових наукових ідей, прогресивних технологій та методів управління, без чого неможливе зростання конкурентоспроможності країни, підвищення життєвого рівня її населення [4].

Але сьогодні спостерігається невідповідність рівня розвитку трудового потенціалу молоді критеріям сучасної конкурентної боротьби, слабка підготовленість майбутніх фахівців до самовираження в нових умовах (а часто і відсутність такої) знижує рівень конкурентоспроможності випускників вищих навчальних закладів на ринку праці. Наразі дуже часто зустрічаються випадки, коли випускник ВНЗ має "багаж" теоретичних знань, а практичного використання їх в ході навчання не було. При цьому тривала відсутність професійної та особистісної перспективи позначається не тільки на рівні життя молоді, воно самим безпосереднім чином позначається на її психологічному стані: зростання відчуття невідзначеності, невпевненості в завтрашньому дні, ослаблення почуття власної гідності [3].

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема конкурентоспроможності майбутніх фахівців активно досліджується в роботах І. Андрєєва, А.А. Ангеловського, Р.Я. Ахметшина, Р.А. Боровик, В.О. Вергіль, Р.Е. Германидзе, О.В. Душкіной, В.М. Зуєва, Ф.С. Ісмагіловой, Н.Н. Колобковой, В.М. Леготиной, К.К. Мукминшина, М.А. Полдолиной, С. Сапіженко, Е.А. Тенилова, Р. Фатхутдинова, С. Чегринцовой та ін. В їхніх працях аналізуються різні її аспекти: від педагогічних умов, що формують конкурентоспроможного випускника, до конкретних факторів, що характеризують конкурентоспроможність фахівця в рамках певної професії [1].

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є висвітлення значення та ролі конкурентоспроможності випускника ВНЗ на сучасному ринку праці та вимог, які, згідно з дослідженнями, висувають до них потенційні працедавці.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Традиційно під конкурентоспроможністю випускника прийнято розуміти "показник якості підготовки та можливість реалізації професійних і особистісних якостей випускника навчального закладу в інтересах сучасного виробництва (організації)".

У Словнику професійної освіти С.М. Вишнякової конкурентоспроможність розглядається тільки в контексті конкурентоспроможності навчального закладу, а саме: "Конкурентоспроможність — здатність професійного на-

вчального закладу забезпечити високу якість підготовки кваліфікованих робітників і фахівців, що відповідає вимогам і запитам конкурентного ринку, в порівнянні з іншими аналогічними установами".

Схожої точки зору дотримується К. К. Мукминшин. Конкурентоспроможність випускника, на його погляд, — це наслідок забезпечення конкурентоспроможності навчального закладу [1].

На думку Р. А. Фатхутдінова, конкурентоспроможність — це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою досягнення перемоги в конкурентній боротьбі. Тобто завдяки конкуренції стимулюються найбільш ефективні і раціональні сторони діяльності випускника-професіонала.

Цікавий погляд на поняття "конкурентоспроможність" випускника ВНЗ представляє Е. В. Максимова, яка вважає, що це інтегральна якість особистості, що є сукупністю ключових компетенцій, ціннісних орієнтацій, що дозволяють цій особистості успішно функціонувати в соціумі.

Визначення конкурентоспроможності студента, випускника, спеціаліста, наведене в монографії О. В. Ткаченко, Е. Р. Сафонові, А. П. Паніно, О. А. Фишуквої виглядає так: професійна конкурентоспроможність — це досягнення успіху в професійній діяльності в умовах конкуренції на основі професійних знань, умінь, навичок та мобілізації ресурсу індивідуально-особистісних якостей.

Таким чином, узагальнений термін буде трактуватись так: конкурентоспроможність випускника — це сукупність професійних, психологічних і морально-етичних характеристик особистості, яка закінчила навчальний заклад, які визначають його місце на ринку праці, щодо інших кандидатів [4].

Вимоги до конкурентоспроможності кваліфікованого працівника вже визначені і обумовлені переходом на сучасну, інноваційну модель розвитку економіки та формуванням ринку праці. Вони, здебільшого, однакові для всіх професійних груп робочої сили. Але залежно від рівня освіти, інтелекту, культури, віку та умов праці вони мають деяку групову відмінність, яка може бути об'єктом спеціального дослідження.

Нерідко погляди теоретиків (економістів) і практиків (роботодавців) на пріоритетність якісних характеристик конкурентоспроможності випускника ВНЗ не збігаються. Якщо для теоретиків пріоритетним є високий рівень його теоретичних і практичних професійних знань та сформоване на цій основі творче, аналітичне мислення (тобто знаневий аспект), то для практиків — вміння приймати самостійні рішення, бачити реальні проблеми і знаходити шляхи їх вирішення, вести ділові переговори, висока працездатність, мотивація до професії (тобто особистісний аспект). Досвід показує, що багато успішних підприємств при відборі нових співробітників надають пріоритет випускникам, які не просто мають "червоні" дипломи, а наділені логічним мисленням, старанністю, наполегливістю, працьовитістю. Незважаючи на деякі відмінності, вимоги до конкурентоспроможності випускників ВНЗ можна звести до таких: випускник ВНЗ як претендент на цікаву творчу роботу у сфері технології виробництва, організації та управління ним повинен мати не тільки високий рівень теоретичних професійних знань, але й уміти застосовувати їх у практичній діяльності. Сьогодні роботодавцю потрібен не просто носій знань, володар диплому, а ініціатор, регенератор, співучасник впровадження інноваційних методів розвитку виробництва та управління ним.

Випускник ВНЗ має бути наділений здатністю швидко адаптуватися до умов виробництва, що змінюються відповідно до ринкової ситуації, оперативно реагувати на ці зміни згідно можливостей і повноважень своїх посадових функцій. Оскільки адаптованість працівника передбачає і здатність пристосовуватися до конкретного соціального середовища, то це вимагає від нього певного рівня культури спілкування з трудовим колективом, вміння підпорядковувати особисті інтереси колективним без загрози втрати своєї професійної самостійності і громадянської гідності,

без виникнення виробничих конфліктних ситуацій, без порушень і перешкод у виробничому процесі та структурній організації.

У наш час, з огляду на корупцію в багатьох сферах суспільного життя, особливого значення набувають такі якісні характеристики працівника, як відповідальність і дисциплінованість. Випускник ВНЗ як керівник нового покоління, що прагне до встановлення цивілізованих норм життя має взяти на себе більше відповідальності не тільки за власну роботу, зокрема за раціональне використання матеріальних ресурсів і часу, запровадження нових методів праці, але й за роботу та безпеку інших [4].

Становище випускників на ринку праці в сучасних умовах визначається переважанням пропозиції та попитом на робочу силу. Для того, щоб визначити, які саме кроки потрібно здійснити для підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців, слід з'ясувати рівень відповідності підготовки випускників вищів вимогам роботодавців здійснюючи їх оцінку.

Оцінку конкурентоспроможності випускника ВНЗ Л. Ю. Сальникова пропонує здійснювати використовуючи коефіцієнт оцінки конкурентоспроможності (КК):

$$КК = \frac{\text{оцінка рівня освіти} \times (\text{середній бал} + \text{наявність додаткової освіти} + \text{робочий стаж})}{4},$$

де оцінка рівня освіти:

0,15 — для осіб, які не мають вищої освіти, незакінчена вища;

0,6 — для осіб, які мають вищу освіту бакалавра або магістра не за фахом;

1 — для осіб, які мають магістерську освіту за спеціальністю;

наявність додаткової освіти:

0 — відсутність додаткової освіти, цікавої роботодавцю;

1 — наявність додаткової освіти, цікавої роботодавцеві, робочий стаж відповідно до рекомендацій НДІ праці ділиться на 4 (у зв'язку з тим, що, як встановлено, стаж в 4 рази менше впливає на результативність праці, ніж освіта) [2].

У свою чергу, з цієї ж метою фонд "Демократичні ініціативи" за сприяння Українського Союзу промисловців і підприємців провів опитування експертів. Як експерти виступили 40 роботодавців, які представляли різні сфери бізнесу. В результаті чого було визначено, що пріоритети сучасного роботодавця при прийомі на роботу випускників вищів розташовані наступним чином:

— попередній досвід роботи. Як найважливішу вимогу його необхідність відмітили 3/4 експертів, решта відзначила, що це важливо, хоча і не першочергово;

— особисті враження під час співбесіди. Їх важливість у якості першочергового критерію оцінки кандидата зазначили 2/3 експертів, а мало важливим назвали особисті враження лише 5 експертів;

— отримана освіта. До першочергових характеристик її віднесла половина експертів, ще чверть до важливих;

— рекомендації кандидатів. Як важливий пріоритет наявність рекомендацій відмітили чверть опитаних, і майже половина як те, що беруть до уваги у другу чергу;

— знання та навички кандидатів. На досвід стажування або знання іноземних мов орієнтуються як на вагомий критерій приблизно половина експертів. Участь молоді у різних конкурсах впливає на оцінку кандидатів незначною мірою.

Отже, на думку експертів, узагальнений портрет бажаного кандидата виглядає так. Це випускник, який має попередній досвід роботи або хоча б стажування, справляє гарне враження, отримав непогану освіту (бажано знання іноземної мови) та має рекомендації.

Загальна оцінка експертами якості підготовки фахівців українськими вишами має суперечливий характер. Половину експертів вона переважно задовольняє, решта залишається незадоволеними або вагається з оцінкою.

На роботодавця впливає репутація ВНЗ, серед пріоритетних з точки зору якості підготовки фахівців експерти найчастіше згадували Києво-Могилянську Академію, Національний університет ім. Тараса Шевченка та Київський політехнічний інститут.

Аналіз конкретних складових підготовки випускника засвідчив, що, на думку експертів, існує дисбаланс між теоретичною, практичною та особистісною готовністю випускника до виходу на ринок праці. Жоден з зазначених компонентів повністю не задовольняє навіть чверть експертів.

Рівень теоретичних знань частково задовольняє більшість опитаних. Визнали, що він є зовсім незадовільним лише 4 експерти. Приблизно на такому ж рівні оцінка знань української мови. Знання іноземної мови більш-менш задовольняє половину експертів.

Рівень практичної підготовки не задовольняє переважну більшість експертів. Як повністю незадовільний оцінили його 32 експерти, як повністю задовільний лише 1 експерт. Набуті випускниками вміння складати практичні документи або писати аналітичні матеріали визнали незадовільними більше половини експертів.

Особистісні якості випускників загалом оцінюються більшістю експертів як хоча б частково задовільні. Найбільше позитивних оцінок набрали такі якості як готовність та вміння навчатися та працездатність, найменше експерти задоволені рівнем розвитку логічного мислення випускників.

Розрив між запитами ринку та пропозиціями вишів зумовлений насамперед дією трьох взаємопов'язаних чинників. Це незнання та нерозуміння викладачами потреб майбутньої діяльності випускників (25 експертів), відстороненість бізнесу від вирішення проблем вищої школи (24 експерти) та відсутність мотивації ВНЗ щодо наближення до ринку праці (22 експерти).

Приблизно половина експертів вказують також на недосконалість системи держзамовлення, яка відірвана від ринку праці та на слабкість матеріально-технічної бази ВНЗ. На думку майже половини експертів, невідповідність випускників вимогам роботодавців є наслідком байдужості самих студентів до майбутньої професії.

Підвищення конкурентоспроможності випускників потребує, на думку експертів, перебудови навчального процесу, що передбачає:

— розроблення "стандарту професій", в якому буде чітко визначена система знань та навичок, якою має володіти майбутні фахівці (28 експертів);

— перебудову навчальних планів і процесу викладання з метою наближення його до вимог ринку праці (27 експертів).

На думку половини експертів, потрібна зміна принципів розподілу держзамовлення з метою заохочення найкращих вишів.

Лише чверть експертів підтримують впровадження системи зовнішнього незалежного тестування випускників вишів.

Оцінка необхідності долучення бізнесу до проблем вищої школи досить суперечлива. Повністю підтримують цю позицію, вважаючи, що бізнес має стати рівноправним партнером у вирішенні проблем вищої школи, менше половини експертів. Натомість чверть вважає, що бізнес має підключатися у вирішенні лише окремих проблем, а ще чверть взагалі проти такого втягування бізнесу у проблеми вишів, оскільки, на їх думку, бізнес платить податки, забезпечує бюджет, а за решту має відповідати держава.

Участь бізнесу у формуванні вимог до фахової підготовки випускників та формуванні запитів на фахівців вважають доцільною дві третини експертів. Представників бізнесу у більшості згодні входити до складу рад при вищих навчальних закладах та брати участь у формуванні програми навчання (25 експертів). Проте ідею створити Раду при Міністерстві освіти і науки за участю представників бізнесу та роботодавців підтримало лише 7 експертів.

Участь роботодавців у покращенні практичної підготовки випускників має здійснюватися через:

— надання можливостей проходити практику (26 експертів);

— направлення своїх фахівців до вишів для ведення практичних курсів (21 експерт);

— фінансувати викладання практично орієнтованих дисциплін (10 експертів).

Ідею надання стипендій найбільш талановитим студентам підтримало 22 експерти, водночас внесення благочинних внесків до вишів вважають доцільним лише 6 експертів [5].

## ВИСНОВКИ

Абітурієнти прагнуть обрати навчальний заклад, який підготує їх до професійної діяльності у відповідності з вимогами ринку праці, що в майбутньому може гарантувати їх конкурентоспроможність. Це актуалізує питання вивчення підходів до оцінки їх конкурентоспроможності при формуванні збалансованості попиту і пропозиції послуг праці в умовах розвитку глобалізованої інноваційно-орієнтованої економіки.

У свою чергу підвищились вимоги роботодавців до молодих фахівців, наявність "червоного" диплому зараз вже не є основним, їх цікавлять практичні навички та особистісні характеристики потенційних працівників. Молоді фахівці можуть працевлаштуватися як за профілем своєї спеціальності, що істотно підвищує їх конкурентоспроможність, так і по суміжних професіях, або навіть на робочі місця, які не потребують наявності вищої освіти та спеціальної підготовки, що призводить до зниження як конкурентоспроможності, так і мотивації до ефективної трудової діяльності.

## Література:

1. Крель Н.А. Выявление признаков конкурентоспособности выпускника с точки зрения профессиональной педагогики и современного рынка труда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.superinf.ru/view\\_helpstud.php?id=4028](http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=4028)
2. Сальникова Л.Ю. Управление развитием конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда Уральского федерального округа // Региональная экономика. Теория и практика. — 2010. — № 17. — С. 34—39.
3. Сальникова Л.Ю. Концепция управления конкурентоспособностью выпускников вузов на рынке труда // Фундаментальные исследования. — 2011. — № 12-4. — С. 805—808.
4. Служба новин Газета.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://gazeta.ua/articles/life/\\_vpershedva-ukrajinski-vnz-uvijshli-v-top-700-kraschih-universitetiv-svitu/399191](http://gazeta.ua/articles/life/_vpershedva-ukrajinski-vnz-uvijshli-v-top-700-kraschih-universitetiv-svitu/399191)
5. Український випускник: погляд роботодавця [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/ukrainskii-vip.htm>.

## References:

1. Krel, N. A. (2015), "Identification of signs of competitiveness of graduates from the point of view of professional pedagogy and the modern labor market", available at: [http://www.superinf.ru/view\\_helpstud.php?id=4028](http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=4028) (Accessed 10 april 2015)
2. Salnikova, L. Y. (2010), "Management of development of competitiveness of University graduates in the labour market of the Ural Federal district", Regional economy. Theory and practice, vol. 17, pp. 34—39.
3. Salnikova, L. Y. (2011), "The concept of management of competitiveness of the graduates of the labour market", Fundamental research, vol. 12-4, pp. 805—808.
4. The official site of News service Newspaper. ua (2011), "For the first time two Ukrainian UNIVERSITY entered the TOP 700 best universities in the world", available at: [http://gazeta.ua/articles/life/\\_vpershedva-ukrajinski-vnz-uvijshli-v-top-700-kraschih-universitetiv-svitu/399191](http://gazeta.ua/articles/life/_vpershedva-ukrajinski-vnz-uvijshli-v-top-700-kraschih-universitetiv-svitu/399191) (Accessed 10 april 2015).
5. The official site of the Fund "Democratic initiatives name Ilka Kucheriv" (2014), "Ukrainian graduate: opinion of the employer", available at: <http://dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/ukrainskii-vip.htm> (Accessed 10 april 2015).

Стаття надійшла до редакції 17.04.2015 р.

О. Г. Дяченко,  
к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та статистики,  
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя  
О. І. Андрєєва,  
аспірант, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ЯК ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

A. Dyachenko,  
Ph.D., Associate Professor of Economic Cybernetics and Statistics, Classic Private University, Zaporozhye  
O. Andreeva,  
graduate student, Classic Private University, Zaporozhye

### INSTITUTIONAL THEORY AS A BASIS FOR THE STUDY OF THE INSURANCE MARKET

*У статті представлено порівняльний аналіз методологічних принципів, методів побудови теорій і евристичних методів інституціональної економічної теорії. На основі аналізу методологічного і теоретичного апарату розроблено інтегральну методологічну модель дослідження страхового ринку.*

*The article presents a comparative analysis of methodological principles, methods of construction of theories and heuristics institutional economic theory. Based on the analysis of the methodological and theoretical apparatus developed integral methodological model for the study of insurance market.*

*Ключові слова: холізм, атомізм, абстрактне моделювання, структурне моделювання, формалізм, структурне пояснення.*

*Key words: holism, atomism, abstract modeling, structural modeling, formalism, structural explanation.*

#### ВСТУП

Аналіз методологічного і теоретичного апарату традиційного інституціоналізму та неінституціоналізму дозволяє виявити евристичний потенціал інституціональної економічної теорії в дослідженні соціально-економічних систем і намітити можливі шляхи подальших прикладних досліджень. Інституціональний напрям сучасної економічної думки сформувався на рубежі 19—20 століть, його засновником є Т. Веблен. Послідовниками досліджень Т. Веблена стали Дж. Коммонс і У. Мітчелл, чиї праці також стали класикою традиційного інституціоналізму. У 80-ті роки 20-го століття почала формуватися неінституціональна економічна теорія, що представлена в працях Р. Коуза, Д. Норта, О. Вільямсона та ін. У 90-ті роки активно публікуються роботи класиків традиційного інституціоналізму та неінституціоналізму, що привернуло увагу до змісту і особливостей методології нового напрямку таких дослідників як Р. Капелюшников, Р. Нурієв, О. Ананьїн, А. Нестеренко, А. Шаститко. В українській літературі останнього десятиріччя в галузі інституціональної економічної теорії з'явилося значно більше дисертацій та інших наукових публікацій. Серед авторів наукових монографій варто зазначити таких відомих учених як С.І. Архіреєв, Т.В. Гайдай, В.В. Дементьєв, Г.В. Задорожний, В.В. Липов, П.П. Мазурок, О.В. Носова, Б.М. Одягайло, О.О. Прутська, Р.Ф. Пустовійт, А.А. Ткач, О.М. Чаусовський, О.В. Шепеленко, А.А. Чухно, В.Д. Якубенко, О.Л. Яременко та ін. Проте систематичний і всебічний порівняльний аналіз методологічного і теоретичного апарату інституціональної теорії досі відсутній.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданням статті є вивчення методологічного і теоретичного апарату традиційного інституціоналізму та неінституціоналізму.

#### РЕЗУЛЬТАТИ

На теперішній час у вітчизняній і зарубіжній економічній науці склалося кілька класифікацій інституцій-

них теорій. Як випливає з публікацій в англomовних економічних виданнях, а також виходячи з класифікації, представленої у монографії Р. Нурієва "Нариси з історії інституціоналізму", розрізняють традиційний інституціоналізм (institutional economics), нову інституційну економіку (new institutional economics) і неінституціоналізм (neo institutional economics). Підставою для такої класифікації стали два критерії: методологія напрямку і ставлення автора до неокласичної економічної теорії [5]. У той же час А. Нестеренко виділяє тільки "старий" і "новий" інституціоналізм, підставою цієї класифікації стали три критерії: методологічне підґрунтя, об'єкт дослідження та теоретичні висновки [4]. Спираючись на представлені критерії, погоджуємося, що друга класифікація є більш обґрунтованою і змістовною, тому подальший розгляд проблеми буде представлено на засадах аналізу методології традиційного інституціоналізму та неінституціоналізму. Обґрунтуванням такого рішення є те, що методологія нового інституціоналізму має багато спільного з методологією представників традиційного інституціоналізму, а саме: методологічним підґрунтям виступають принципи методологічного колективізму і холізму. В якості інструментарію використовується метод структурного моделювання і структурного пояснення. Об'єктом виступають інститути, хоча існують відмінності у змісті поняття, проте визначення, що представлені дослідниками традиційного напрямку теж не є тотожними.

"Старий" інституціоналізм протистоїть неокласичній теорії з методології та предмету дослідження. Неінституціональна економіка успадкувала методологічний апарат від неокласичної теорії і предмет дослідження від "старого" інституціоналізму.

Традиційний інституціоналізм Т. Веблена дотримується принципу холізму. Поняття холізму було введено південно-африканським військовим та державним діячем Я. Смутсом у книзі "Еволюція особистості" (1926). Холізм як вчення було засновано Дж. Холдейном у книзі "Філософські основи біології" (1931). Холізм

Таблиця 1. Порівняльний аналіз інституціональної та неінституціональної методології

Критерії	Традиційний інституціоналізм			Неінституціоналізм		
	Холізм	Структурне моделювання	Структурне пояснення	Атомізм	Абстрактне моделювання	Формалізм
Переваги	Побудова теорії значної пояснювальної сили; використання методів інших наук про суспільство	Висока пояснювальна сила широкого спектра соціально-економічних систем, що характеризуються внутрішньою різноманітністю факторів	Розуміння економічної системи, через її історичні, географічні, культурні та соціально-економічні особливості	Висока прогностна сила; застосування абстрактних методів	Відносно невисока трудомісткість прикладних досліджень; висока прогностна сила	Створення теорій, що володіють значною прогностною силою
Недоліки	Заперечення формально-логічних, кількісних методів і моделювання	Висновки структурних моделей не носять жорсткого характеру, оскільки не мають прогностної сили	Не достатньо конкретні теоретичні пояснення; відсутність чітких критеріїв до оцінювання гіпотез	Не враховує все різноманіття зв'язків усередині соціально-економічної системи, виділяючи і піддаючи аналізу лише деякі фактори	Обмежена кількість передумов, що не підлягають коригуванню	Вивчення не реальних, а ідеальних об'єктів
Можливості	Можливість розглядати об'єкт дослідження у взаємозв'язку з культурними традиціями і нормами, отримати більш глибоке знання про мотиви поведінки індивіда, отримати більш достовірну уяву про напрям розвитку економічної системи і суспільства в цілому	Виявлення альтернативних варіантів подальшого існування об'єкта дослідження	Вибір інструментів регулювання, придатних для конкретної економіки	Можлива побудова предикативних теорій	Виділення головних і другорядних факторів в економічній динаміці	Аналіз окремих фрагментів досліджуваного об'єкта чи окремих випадків його поведінки в соціально-економічному середовищі

(лат. Holos — цілий, увесь) — "філософія цілісності" — напрям у сучасній західній європейській філософії, який розглядає цілісність світу як наслідок творчої еволюції, що спрямовується нематеріальним і непізнаним "фактором цілісності". Стосовно економічної теорії, холізм виходить з єдності економічної, соціальної та культурної сфер, в яких живе і діє економічний агент. Індивід перебуває в тісному взаємозв'язку з середовищем та іншими індивідами, які впливають на його поведінку. Відмінною особливістю холістичної методології є перевага предмета над методом. Холісти вважають, що метод повинен відповідати досліджуваному предмету і тим більше, не повинен його спотворювати. Сутність предмета дослідження визначає найбільш прийнятний для інтерпретації, розуміння і пояснення метод. Цим пояснюється широке використання традиційними інституціоналістами методів інших наук про суспільство. Вони використовують історичний та еволюційний методи, а також методи соціальної психології та порівняльного аналізу. Холісти пояснюючи що-небудь, намагаються показати, яким чином досліджуваний об'єкт співвідноситься з іншими елементами цілісної системи, тобто елемент системи завжди розглядається у взаємозв'язку з іншими елементами і з системою в цілому.

У Новий час науковим методом пізнання стає атомізм, основи якого були закладені ще античними і давньоіндійськими філософами. Відповідно до принципу атомізму фізична реальність є сукупністю атомів як гранично малих, неподільних і незнищених часток, матерія має дискретну природу [2]. У поєднанні з такими науковими методами, як індукція та дедукція принцип атомізму дозволяє конструювати інструментальне знання, що володіє високою передбачувальною властивістю. В економічній науці принцип атомізму трансформувалася в принцип

індивідуалізму, де індивід постає у вигляді малої неподільної одиниці економічної системи. Методологія неінституціоналізму тісно пов'язана з методологією неокласичної економічної теорії, оскільки вони обидві побудовані на принципі атомізму. Стосовно аналізу економічної поведінки людини, атомізм визнає реальність тільки індивідуального, індивід і його індивідуальний інтерес набуває більше значення, ніж група і груповий інтерес. Відповідно до принципу атомізму вихідною одиницею аналізу є індивід (економічний агент) і його рішення та переваги. Економічна дійсність представляє сукупність різноспрямованих дій економічних агентів. Найбільш достовірні теоретичні висновки можуть бути отримані на підставі аналізу індивідуальної поведінки і індивідуальних переваг. Аналіз колективу і колективного інтересу не має самостійного пізнавального значення. Індивід ізольований від суспільства, культурного середовища і його поведінка є вибір з набору альтернатив. Онтологічне значення принципу атомізму полягає в тому, що на його основі можлива побудова предикативних теорій.

Здійснивши порівняльний аналіз методологічних принципів традиційного інституціоналізму та неінституціоналізму встановлено, що вони визначають методологічний інструментарій дослідження. Холізм обумовлює методологічний вибір на користь структурного моделювання, а атомізм — на користь абстрактного моделювання, які, в свою чергу, визначають набір теоретичних інструментів і прикладних методів дослідження. Таким чином, структурні моделі відрізняються від абстрактних моделей рядом факторів:

— абстрактні моделі засновані на жорстко аксіоматизованих передумовах, тоді як передумови структурних моделей холісти можуть переглядати під впливом емпіричної бази;



**Рис. 1. Алгоритмічна модель дослідження страхового ринку**

— абстрактні моделі містять обмежену кількість передумов, що не підлягають коригуванню, на підставі яких вибудовується велика кількість виявлених взаємозв'язків між елементами системи. Структурні моделі містять величезну кількість передумов, бо їх метою є якомога повний і достовірний опис досліджуваного об'єкта. Кількість передумов не може бути жорстко фіксованою, а засновані на них взаємозв'язки між елементами системи також можуть уточнюватися і переглядатися;

— висновки (прогнози) абстрактних моделей неоінституціоналістів перевіряються шляхом порівняння з дійсністю і вважаються достовірними, поки дійсність не спростує їх настільки, що їх неможливо захистити від критики. Висновки структурних моделей не носять жорсткого характеру, оскільки вони покликані достовірно описати досліджуваний об'єкт і виявити альтернативні варіанти його подальшого існування.

Формалізм і структурне пояснення відносяться до евристичних методів дослідження в широкому сенсі, бо у працях з теорії економічного аналізу під евристичними прийомами і методами дослідження розуміються спеціальні методи аналізу, що базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця та його творчого мислення [3], а також методи генерації варіантів розв'язання проблеми на основі притаманної людині здатності до творчої діяльності [1]. У зв'язку з існуванням обох прийомів дослідження виникають важливі методологічні проблеми, що потребують осмислення і відповіді на питання: чи є формалізм і структурне пояснення взаємодоповнючими або взаємовиключними методами?; яка евристична значущість та межі застосування обох методів?

Традиційні інституціоналісти та неоінституціоналісти наполягають на взаємовиключенні обох евристич-

них методів, оскільки вони базуються на принципово різних методологічних прийомах: структурне пояснення ґрунтується на холізмі, а формалізм — на атомізмі. Однак припущення традиційних інституціоналістів про те, що раціональна поведінка — це окремий випадок поведінки людини загалом, дозволяє зробити припущення, що формалізм може використовуватися для аналізу окремих фрагментів об'єкта, що вивчається або окремих випадків його поведінки в соціально-економічному просторі, що, безумовно, звужить рамки застосування формалізму. Структурне пояснення традиційного інституціоналізму відкриває шлях до розуміння складної і різносторонньої картини світового соціально-економічного простору.

Для більш повного виявлення переваг і недоліків методології традиційного інституціоналізму та неоінституціоналізму необхідно здійснити послідовний порівняльний аналіз теорій обох напрямів інституціональної економічної теорії. У таблиці 1 представлено порівняльний аналіз методологічних принципів, основних методів та евристичних прийомів побудови теорій традиційного інституціоналізму й неоінституціоналізму за критеріями: переваги, недоліки, можливості.

Спираючись на теоретико-методологічний апарат інституційної й неоінституційної думки, було запропоновано алгоритмічну модель дослідження страхового ринку (рис. 1).

## ВИСНОВКИ

Здійснивши послідовний і всебічний порівняльний аналіз методологічних засад інституційної теорії встановлено, що вони визначають напрям дослідження, вибір теоретичного та логічного апарату, а також зміст теорії і теоретичні висновки.

Аналіз теоретичного змісту традиційного інституціоналізму та неоінституціоналізму дав змогу уточнити їх структуру з виділенням методологічних принципів, теоретичних інструментів та висновків для подальшого дослідження страхового ринку.

### Література:

1. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
2. Кремень В.Г. Філософія: мислителі, ідеї, концепції: підручник / В.Г. Кремень, В.В. Ільїн. — К.: Книга, 2005. — 528 с.
3. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Г.І. Купалова. — К.: Знання, 2008. — 639 с.
4. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 49—50.
5. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма / Р.М. Нуреев. — Ростов н/Д: Изд-во "Содействие — XXI век", 2010. — 415 с.

### References:

1. Boluh, M.A. Burchevskiy, V.Z. and Gorbatuk, M.I. (2003), *Economichniy analiz* [Economic analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Kremen, V.G. Illin, V.V. (2005), *Philosophia* [Philosophy], Kniga, Kyiv, Ukraine.
3. Kupalova, G.I. (2008), *Teoria ekonomichnogo analizu* [The theory of economic analysis], Znannya, Kyiv, Ukraine.
4. Nesterenko, A. (1997), "The modern condition and main problems of institutional and evolutionary theory", *Voprosi ekonomiky*, vol. 3, pp. 49—50.
5. Nureev, R.M. (2010), *Ocherky po istoriyi institutsionalizma* [Essays on the history of institutionalism], Sodeystviye, Rostov n/D, Russia.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2015 р.

УДК 330.3:378.091

А. Ю. Шахно,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами, ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

В. В. Буханець,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами, ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

О. О. Козлова,

студентка, ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

## РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ОСВІТИ ТА ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ЯК ФАКТОРА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

A. Shakhno,

PhD (Economics), assoc. prof., department of economics and enterprise organisation and management, SIHE "Kryvyi Rih National University"

V. Bukhanets,

PhD (Economics), assoc. prof., department of economics and enterprise organisation and management, SIHE "Kryvyi Rih National University"

O. Kozlova,

student, SIHE "Kryvyi Rih National University"

### STATE PARTICIPATION IN IMPROVING PROFESSIONAL TRAINING QUALITY AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL FORMATION

*У статті обґрунтовано роль держави у підвищенні якості освіти та професійного навчання як фактора формування людського капіталу України. Досліджено проблеми формування та відтворення людського капіталу за рахунок професійної та вищої освіти, перенавчання та підвищення кваліфікації. Акцентовано увагу на необхідності активізації діяльності держави по створенню умов для безперервного навчання як запоруки підвищення конкурентоспроможності людського капіталу. Інвестування у формування людського капіталу визначається як інвестування в економічний розвиток.*

*Проаналізовано фінансування освіти з боку держави, динаміку показників вищих навчальних закладів, динаміку показників професійно-технічних закладів та потреби підприємств у працівниках за професійними групами. Даний аналіз дає можливість встановити ключову роль держави у підвищенні якості системи освіти та професійного навчання, що сприятиме розвитку людського капіталу як одного з найважливіших стратегічних факторів економічного зростання. Запропоновано заходи щодо удосконалення системи освіти та професійного навчання та формування високорозвиненого й продуктивного людського капіталу в Україні.*

*The article grounds the state's participation in improving the quality of education and professional training as a factor of Ukraine's human capital formation, studies problems of forming and reproducing the human capital through professional training and higher education, retraining, professional development and emphasizes necessity of intensifying the state's activities on creating possibilities for continuous education as a condition of human capital competitiveness increase. Investment into human capital formation is determined as investment into economic development.*

*The article analyses the state financing of education, dynamics of higher educational institutions' indicators, professional technical schools and businesses' demands for employees according to professional groups. The analysis enables determining the key role of the state in improving the quality of education and professional training that will contribute to development of human capital as one of the most important strategic factors of economic growth. The article suggests steps to improve the system of education and professional training and to create highly developed and productive human capital in Ukraine.*

*Ключові слова: держава, людський капітал, рівень освіти, професійне навчання, ринок праці.  
Key words: state, human capital, education, professional training, labor market.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Рівень освіти та професійної підготовки трудового потенціалу є одним з вагомих критеріїв, що характери-

зують сукупний людський капітал підприємства. Стратегія розвитку сучасних підприємств з урахуванням концепції людського капіталу вимагає нового підходу до ви-

користання наявних ресурсів і, в першу чергу, людських, які є джерелом підвищення конкурентоспроможності та продуктивності, а тому повинні постійно оновлюватися та вдосконалюватися. Розвиток інноваційної економіки вимагає розробки нової концепції підготовки кадрів, в основу якої покладений принцип ставлення до професійного навчання персоналу на виробництві не як до витрат, а як до довгострокових інвестицій у людський капітал, необхідний для розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Інвестування у формування людського капіталу визначається як інвестування в економічний розвиток, оскільки має довгостроковий стратегічний характер і закладає основи економічного зростання через людський розвиток [1, с. 126].

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у висвітлення питань підвищення конкурентоспроможності вищої освіти зробили такі вітчизняні вчені, як А. Амоша, Я. Берсуцький, Л. Безчасний, В. Бобров, В. Гриньова, М. Долішній, А. Колот, Л. Колешня, В. Кремень, В. Лагутін, Є. Лібанова, Т. Оболєнська, І. Сазонєць та ін. Концепція людського капіталу та особливе значення освіти як детермінанти його розвитку розглядається в працях вітчизняних науковців, зокрема, Д. Богині, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, В. Куценко, Л. Семів, С. Вовканича та ін. У дослідженнях зосереджена увага на проблемах формування людського капіталу, його примноження та відтворення за рахунок професійної та вищої освіти, перенавчання та підвищення кваліфікації.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження та обґрунтування ролі держави у вирішенні питань щодо підвищенні якості освіти та професійного навчання як складової формування та розвитку людського капіталу, розробка комплексу заходів щодо формування високорозвиненого й продуктивного людського капіталу та удосконалення системи освіти та професійного навчання в Україні.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сучасному етапі розвитку освіти Україна потребує докорінних змін з метою подальшого успішного функціонування та можливості зайняти належне місце на міжнародному ринку освітніх послуг. Тобто вітчизняні ВНЗ повинні суттєво підвищити свою глобальну конкурентоспроможність. А держава, в свою чергу, повинна мати інформацію про майбутню структуру попиту на ринку праці країни для того, щоб сформувати необхідну професійно-кваліфікаційну структуру трудових ресурсів. Сьогодні вказує на те, що в державі не існує комплексного єдиного підходу до прогнозування потреб підприємств у кваліфікованих працівниках. Проблема невідповідності попиту і пропозицій на ринку праці ускладнюється регіональними диспропорціями,

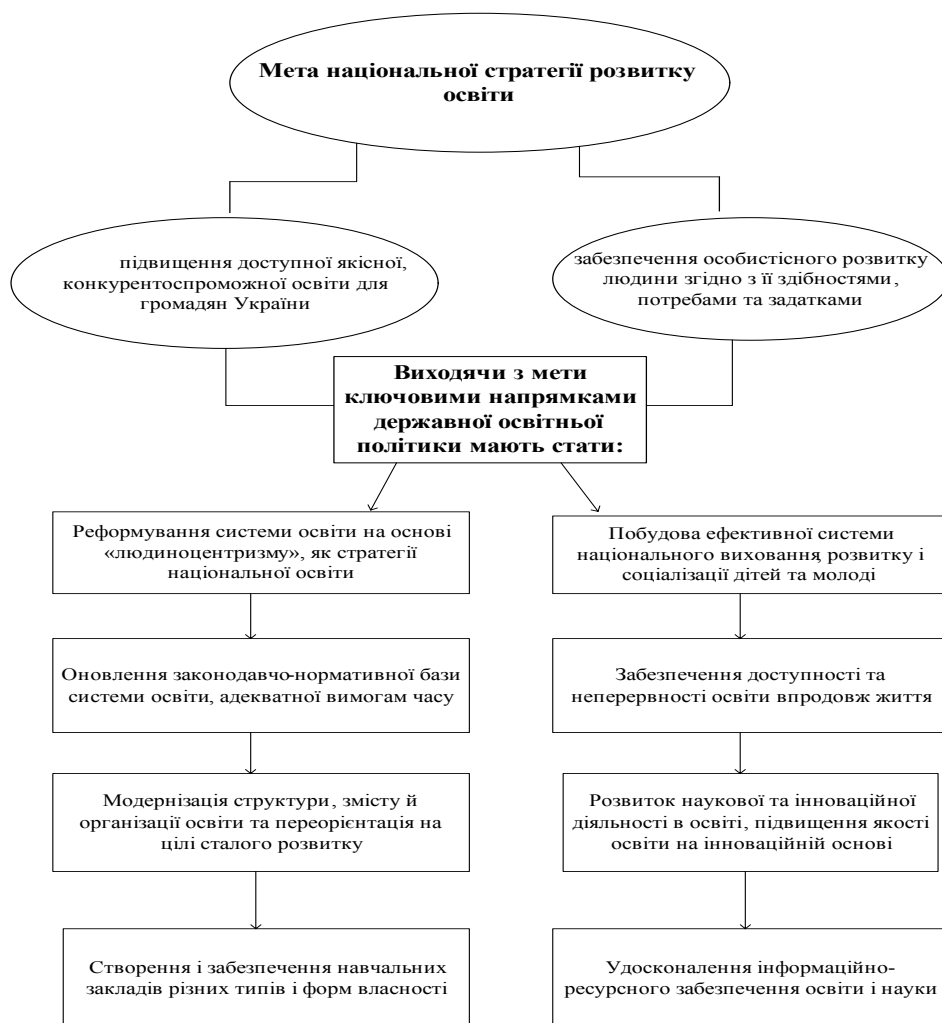


Рис. 1. Національна стратегія розвитку освіти

Джерело: складено авторами на основі [3].

недостатньою професійною орієнтацією молоді та значною кількістю навчальних закладів III—IV рівнів акредитації.

Перспективність освіти, її економічна ефективність та інвестиційний характер призводять до розробки програми постійного розвитку та удосконалення людського капіталу як на національному рівні, так і на рівні окремих підприємств. Вища освіта повинна бути більш інноваційною, далекоглядною і відповідальною за результат, тобто вона повинна забезпечувати робочі місця висококваліфікованими спеціалістами, котрі здатні здійснювати високоефективні дослідження в актуальних на даний період часу галузях науки та приносити ефективний результат.

Згідно із Законом України "Про освіту" від 01.07.2014 № 1556-VII (зі змінами), метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими працівниками [2].

Ключові напрями державної освітньої політики згідно з Законом України "Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року" наведені на рисунку 1 [3].

Отже, освіта посідає особливе місце відносно людського чинника і суспільної ефективності, є найважливішим каталізатором розвитку людського потенціалу.

Таблиця 1. Державне фінансування освіти за період 2000–2012 рр.

Рік	Фінансування	Загальні видатки зведеного бюджету, млн грн.	Видатки у % до		Видатки на окремі підгалузі у % до видатків на галузь
			загальних видатків	ВВП	
2000	<b>на освіту - всього</b>	<b>7085,5</b>	<b>14,7</b>	<b>4,2</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	429,1	0,9	0,3	6,1
	вищу	2285,5	4,7	1,3	32,3
2006	<b>на освіту - всього</b>	<b>26801,8</b>	<b>18,1</b>	<b>6,1</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	1749,9	1,1	0,4	6,5
	вищу	7934,1	5,7	1,8	29,6
2009	<b>на освіту - всього</b>	<b>66773,6</b>	<b>21,7</b>	<b>7,3</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	4108	1,3	0,4	6,2
	вищу	20966,3	6,8	2,3	31,4
2010	<b>на освіту - всього</b>	<b>79826,0</b>	<b>21,1</b>	<b>7,4</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	5106,2	1,4	0,5	6,4
	вищу	24998,4	6,6	2,3	31,3
2011	<b>на освіту - всього</b>	<b>86253,6</b>	<b>20,7</b>	<b>6,6</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	5305,4	1,3	0,4	6,2
	вищу	26619,6	6,4	2	30,9
2012	<b>на освіту - всього</b>	<b>72680,4</b>	<b>21,6</b>	<b>7</b>	<b>100</b>
	у тому числі:				
	професійно-технічну	4282,5	1,3	0,4	5,9
	вищу	21058,1	6,3	2	29

Джерело: Державний комітет статистики України [5].

Конкурентоздатність української економіки все більше визначається динамікою людського капіталу, інновацій та інформації. Людський капітал, рівень освіти та накопичення знань перетворюється на головну перевагу в конкурентній боротьбі. Зарубіжний досвід свідчить про те, що держава повинна контролювати інвестиції у розвиток людських ресурсів на національному рівні. У зв'язку з цим слід стимулювати підприємства займатися професійним навчанням шляхом ухвалення відповідного законодавства і використання певних фінансових механізмів.

Найважливішим для держави є виховання людини інноваційного типу мислення та культури, проектування освітнього простору з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості, потреб суспільства і держави. Якісна освіта є необхідною умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства, гуманізації суспільно-економічних відносин, консолідації усіх його інституцій, формування нових життєвих орієнтирів особистості. Лише реалізований людський потенціал сприяє нагромадженню людського капіталу в суспільстві, і, таким чином, стимулює економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки [4, с. 185].

Для забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності вітчизняних кадрів необхідно впроваджувати ефективну систему інвестування в людський капітал як з боку держави, так і на рівні підприємств. Фінансування освіти з боку держави за період 2000–2012 рр. представлено в табл. 1 [5].

За даними Державного комітету статистики України за період 2000–2011 рр. загальні видатки зведеного бюджету зростали, що не можна сказати за 2012 р., оскільки вони зменшуються в порівнянні з попередні-

ми роками. Так, у 2012 р. загальні видатки на освіту зменшились і становлять всього 72680,4 млн грн. у порівнянні з 2011 р. — 86253,6 млн грн., тобто зменшились на 13573,20 млн грн., а питома вага до ВВП зросла на 0,4 %.

Подальший розвиток освітніх інвестицій має ґрунтуватися не на простому нарощуванні видатків, а на підвищенні їх ефективності з метою забезпечення належної якості освітніх послуг та можливостей рівного доступу населення до їх отримання впродовж всього життя. Саме тому майбутні реформи мають стосуватися державного механізму розподілу ресурсів та загального управління галуззю освіти, забезпечити розширення повноважень місцевих органів управління та формування належної доходної бази для фінансування освітніх послуг.

Інформаційне суспільство ставить перед працівниками жорсткі вимоги. З розвитком високих технологій господарські процеси ускладнюються та вимагають підвищення компетенції працівників. Крім загальної і професійної освіти, вирішальне значення для формування і розвитку людського капіталу відіграє перехід до системи безперервного навчання. Найчастіше в Україні останнє проявляється у навчанні в процесі виробництва та підвищення кваліфікації. Незацікавленість роботодавців, з одного боку, та працівників, з іншого — вкласти кошти у професійне навчання негативно впливає на процес формування людського капіталу. Професійний розвиток завжди вимагає інвестицій, проте роботодавці не завжди охочі спрямовують їх на розвиток людського капіталу, оскільки працівники, що за кошти підприємства підвищили кваліфікацію, можуть перейти до іншого роботодавця і, таким чином, підприємство не отримає віддачі від вкладених інвестицій. Працівники, в

**Таблиця 2. Динаміка показників вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації за 2004/05 – 2013/14 н.р. (на початок навчального року)**

Навчальний рік	Кількість закладів				Випущено фахівців, тис. осіб			
	I-II рівнів акредитації	Темп приросту, %	III-IV рівнів акредитації	Темп приросту, %	I-II рівнів акредитації	Темп приросту, %	III-IV рівнів акредитації	Темп приросту, %
2004/05	619	-	347	-	148,2	-	316,2	-
2005/06	606	-2,1	345	-0,6	142,7	-3,71	372,4	17,77
2006/07	570	-5,94	350	1,45	137,9	-3,36	413,6	11,06
2007/08	553	-2,98	351	0,29	134,3	-2,61	468,4	13,25
2008/09	528	-4,52	353	0,57	118,1	-12,06	505,2	7,86
2009/10	511	-3,22	350	-0,8	114,8	-2,79	527,3	4,37
2010/11	505	-1,17	349	-0,3	111	-3,31	543,7	3,11
2011/12	501	-0,79	345	-1,1	96,7	-12,88	529,8	-2,56
2012/13	489	-2,4	334	-3,2	92,2	-4,65	520,7	-1,72
2013/14	478	-2,25	325	-2,7	91,2	-1,08	485,1	-6,84
(2013/14)/ (2004/05), +/-	-141	-	-22	-	-57	-	168,9	-
(2013/14)/ (2004/05),%	-	-22,78	-	-6,3	-	-38,46	-	53,42

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [5].

свою чергу, не маючи гарантій в отриманні заробітної плати, що відповідатиме їхньому професійному рівневі, не мають бажання вкладати кошти у професійне навчання [6].

Отже, відсутність зацікавленості в інвестуванні коштів у розвиток професійних здібностей робітників гальмує процес формування як конкурентоспроможного людського капіталу, так і конкурентоспроможних

**Таблиця 3. Динаміка показників професійно-технічних навчальних закладів за 2004–2013 рр. (на кінець року)**

Навчальний рік	Кількість закладів		Кількість учнів		Прийнято учнів		Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників	
	тис. чол.	Темп приросту, %	тис. чол.	Темп приросту, %	тис. чол.	Темп приросту, %	тис. чол.	Темп приросту, %
2004	1011	-	507,3	-	327,6	-	283,4	-
2005	1023	1,19	496,6	-2,11	314,2	-4,09	286,6	1,13
2006	1021	-0,20	473,8	-4,59	303,7	-3,34	289,3	0,94
2007	1022	0,10	454,4	-4,09	299,2	-1,48	285,1	-1,45
2008	1018	-0,39	443,6	-2,38	288,1	-3,71	269,6	-5,44
2009	975	-4,22	424,3	-4,35	249,9	-13,26	239,4	-11,20
2010	976	0,10	433,5	2,17	282,9	13,21	247,4	3,34
2011	976	0,00	409,4	-5,56	241,7	-14,56	240,1	-2,95
2012	972	-0,41	423,3	3,40	241,8	0,04	202,1	-15,83
2013	968	-0,41	391,2	-7,58	225,2	-6,87	227,3	12,47
2013/2004,+/-	-43	-	-116,1	-	-102,4	-	-56,1	-
2013/2004,%	-	-4,25	-	-22,89	-	-31,26	-	-19,80

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [5].

Таблиця 4. Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами у 2003–2012 рр. (на кінець звітної періоду, тис. осіб)

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	138,8	166,5	186,6	170,5	169,7	91,1	65,8	63,9	59,3	48,6
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	8,0	10,3	12,7	10,6	11,1	7,0	6,5	5,7	5,3	4,3
Професіонали	15,1	16,9	18,6	14,5	16,5	10,9	10,0	9,0	9,1	8,2
Фахівці	13,8	15,3	17,4	15,4	15,6	12,1	9,1	7,4	7,0	5,9
Технічні службовці	2,6	4,4	5,1	5,3	6,4	3,8	2,4	2,2	1,7	1,3
Працівники сфери торгівлі та послуг	7,5	9,9	12,4	14,5	15,1	8,4	8,0	7,9	6,2	5,1
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	1,8	2,0	2,3	1,9	1,4	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Кваліфіковані робітники з інструментом	48,8	53,6	56,0	50,7	48,8	20,1	11,4	13,2	13,0	9,7
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	30,4	38,0	39,6	33,4	31,7	14,4	7,7	7,9	7,9	6,7
Найпростіші професії	10,8	16,1	22,5	24,2	23,1	13,6	10,0	9,9	8,5	6,8

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [5].

підприємств. Формування конкурентоспроможного людського капіталу — одне із пріоритетних завдань сучасного етапу економічного розвитку. Слід констатувати, що Україна володіє значним людським потенціалом, перетворення якого у людський капітал вимагає значних інвестицій у вигляді освіти і професійної підготовки. Підвищення рівня та якості освіти на усіх рівнях як рушійного чинника соціально-економічного розвитку, і забезпечення можливості навчатися та підвищувати кваліфікацію, відноситься до пріоритетних напрямів формування конкурентоспроможного людського капіталу. Більш доцільним слід вважати формування людського капіталу як процес навчання впродовж усього життя, оскільки постійні трансформації, що відбуваються у всіх сферах суспільного життя, вимагають від індивідів постійного підвищення кваліфікації, набуття нових знань та навичок, розвитку професійних здібностей [7, с. 181—183].

Рівень охоплення освітою в Україні є вищим, ніж у країнах з середнім доходом, а в багатьох випадках досягає рівня країн з високим рівнем доходів. Динаміка вищих навчальних закладів I—IV акредитації за 2004—2013 рр. наведена в таблиці 2 [5].

За даними Державного комітету статистики України, кількість навчальних закладів I—II рівнів акредитації за десять років (з 2004/05 н.р. до 2013/14 н.р.) зменшилась на 141 заклад, це призвело і до зменшення кількості фахівців, що випускаються (на 38,46%). За аналізований період кількість закладів III—IV рівнів акредитації зменшились на 6,3 %, але незважаючи на це кількість випущених фахівців зросла на 53,42 %.

Отже, на сьогодні отримання вищої освіти в Україні є досить популярним, все більше випускників загально-

освітніх навчальних закладів обирають продовження освіти саме у ВНЗ III—IV рівнів акредитації.

Слід констатувати, що Україна володіє значним людським потенціалом, перетворення якого у людський капітал вимагає значних інвестицій у вигляді освіти і професійної підготовки. Підвищення рівня та якості освіти на усіх рівнях, як рушійного чинника соціально-економічного розвитку, і забезпечення можливості навчатися та підвищувати кваліфікацію, відноситься до пріоритетних напрямів формування людського капіталу. Більш доцільним слід вважати формування людського капіталу як процес навчання впродовж усього життя, оскільки постійні трансформації, що відбуваються у всіх сферах суспільного життя, вимагають від індивідів постійного підвищення кваліфікації, набуття нових знань та навичок, розвитку професійних здібностей.

Проаналізуємо динаміку зміни кількості професійно-технічних навчальних закладів на Україні та підготовлених кваліфікованих робітників за період 2004—2013 рр., яка представлена в таблиці 3 [5].

За даними Державного комітету статистики України кількість професійно-технічних навчальних закладів за період з 2004—2013 рр. зменшилась з 1011 до 968, тобто на 4,25 %. При цьому кількість учнів та кількість прийнятих зменшилась на 22,89% та 31,26% відповідно. Також кількість підготовлених та випущених кваліфікованих робітників зменшилась за аналізований період на 19,80%, що є негативною тенденцією.

На сьогоднішній день стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Актуальними лишаються проблеми економічної активності населення, недо-

**Таблиця 5. Динаміка відносних показників потреби підприємств у працівниках за професійними групами у 2003–2012 рр. (на кінець звітної періоду, %)**

Роки	2004/	2005/	2006/	2007/	2008/	2009/	2010/	2011/	2012/	2012/
Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2003
Всього	19,96	12,07	-8,63	-0,47	-46,32	-27,77	-2,89	-7,20	-18,04	<b>-64,99</b>
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	28,75	23,30	-16,54	4,72	-36,94	-7,14	-12,31	-7,02	-18,87	<b>-46,25</b>
Професіонали	11,92	10,06	-22,04	13,79	-33,94	-8,26	-10,00	1,11	-9,89	<b>-45,70</b>
Фахівці	10,87	13,73	-11,49	1,30	-22,44	-24,79	-18,68	-5,41	-15,71	<b>-57,25</b>
Технічні службовці	69,23	15,91	3,92	20,75	-40,63	-36,84	-8,33	-22,73	-23,53	<b>-50,00</b>
Працівники сфери торгівлі та послуг	32,00	25,25	16,94	4,14	-44,37	-4,76	-1,25	-21,52	-17,74	<b>-32,00</b>
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	11,11	15,00	-17,39	-26,32	-42,86	-12,50	0,00	-14,29	0,00	<b>-66,67</b>
Кваліфіковані робітники з інструментом	9,84	4,48	-9,46	-3,75	-58,81	-43,28	15,79	-1,52	-25,38	<b>-80,12</b>
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	25,00	4,21	-15,66	-5,09	-54,57	-46,53	2,60	0,00	-15,19	<b>-77,96</b>
Найпростіші професії	49,07	39,75	7,56	-4,55	-41,13	-26,47	-1,00	-14,14	-20,00	<b>-37,04</b>

Джерело: складено і розраховано авторами на основі [5].

статній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів та ін). Сучасне становище характеризується високою нестачею кваліфікованих кадрів за окремими професіями та спеціальностями. Однією з причин є неспівпадіння структури професійної освіти з потребами ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. У структурі попиту, який реєструється Державним центром зайнятості України, переважають запити на кадри робітничих професій, тоді як серед тих, хто шукає роботу, значну частину становлять особи з вищою освітою.

Потреба підприємств у працівниках за професійними групами, наведена в таблиці 4, 5 [5].

Згідно з даними Державної служби статистики України (табл. 4 та табл. 5) за період 2003–2012 р.р. зменшилась потреба підприємств у працівниках за професійними групами в цілому на 64,99%. Найбільшим попитом на зареєстрованому ринку праці користуються кваліфіковані робітники з інструментом, а найменшим — робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства.

Структуру потреби у працівниках за професійними групами у 2012 році представлено на рисунку 2 [5].

Як видно з рисунка 2, найбільша потреба у робочій силі за 2012 р. є у кваліфікованих робітниках з інструменту, тобто технічні професії.

Отже, система професійної перепідготовки і підвищення кваліфікації як підсистема неперервної освіти, є однією з уразливих ланок вітчизняної освітньої системи. Вона відзначається невисокою якістю підготовки, невідповідністю форм і методів навчання потребам сьогодення у частині використання дистанційних форм навчання, інформаційних систем і технологій, а також неврахуванням соціальних і вікових особливостей контин-

генту слухачів. Оптимізація структури професійно-освітньої підготовки робочої сили відповідно до потреб економіки має стати основним завданням державної соціальної політики, адже значна частина населення країни працює не за фахом, а частина — на посадах, що не відповідають їх освіті, в тому числі і на роботах, які такого рівня освіти не потребують [8].

Таким чином, модернізація України повинна починатися з удосконалення і підвищення якості її людського капіталу. Без ефективної системи освіти і сучасних знань, без сучасної інфраструктури і конкурентоздатних умов життя і праці людського капіталу неможливо створити ефективну інноваційну систему й економіку знань. З метою формування високорозвиненого й продуктивного людського капіталу, адекватного вимогам інформаційно-інноваційного суспільства, та підвищення якості освіти і професійного навчання в Україні необхідна активізація діяльності держави та впровадження наступних заходів:

- проведення ефективного моніторингу та реформування освітньої галузі з метою узгодження кон'юнктури ринку праці і ринку освітніх послуг, формування попиту на інноваційну працю;

- здійснення державою витрат на освіту та професійну підготовку на всіх рівнях, включаючи бюджетне фінансування галузі освіти;

- забезпечення неперервної освіти, яка є фундаментом формування людського капіталу та прогресу суспільства;

- забезпечення післядипломної освіти, яка передбачає мотивацію громадян для безперервного навчання;

- розробка та втілення державою програм та стандартів навчання, забезпечення відповідності професійної підготовки потребам ринку праці;

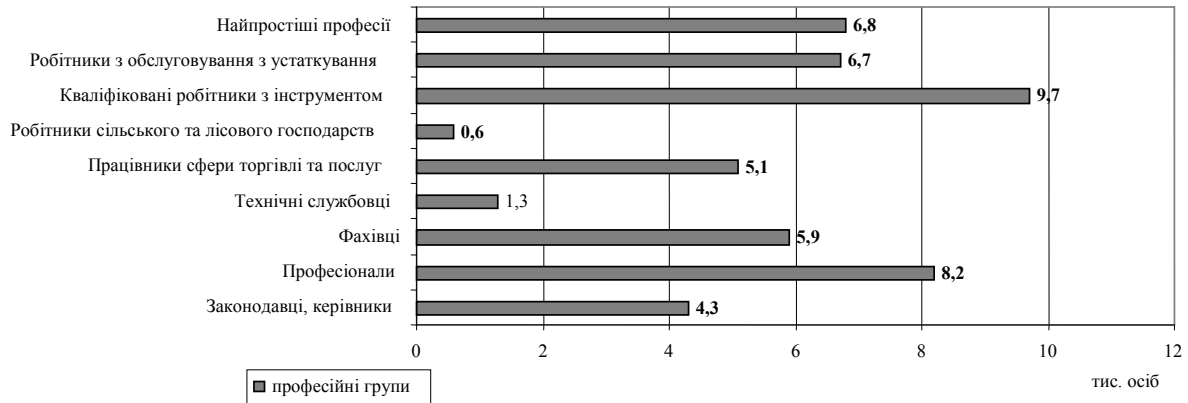


Рис. 2. Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами за 2012 р.

Джерело: Державний комітет статистики України [5].

- переорієнтації освітніх закладів на створення підґрунтя для формування моделей ключових компетенцій;
- розширити участь держави і бізнесу у підготовці фахівців потрібного профілю шляхом підтримки напрямів навчання для задоволення майбутніх потреб ринку праці;
- розвивати маркетингові стратегії на ринках освітніх послуг та ринках праці для посилення інформаційних зв'язків між ними;
- диверсифікувати структуру навчальних закладів за рахунок впровадження нових форм навчання.

### ВИСНОВКИ

В умовах розвитку інноваційної економіки формування людського капіталу набуває нових особливостей, а саме:

- 1) безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом всього періоду праці). Розвиток інноваційної економіки обумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств, фірм та організацій;
- 2) здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ноу-хау.

Підвищення рівня економічного розвитку в сучасних умовах залежить, насамперед, від якості людського капіталу. Для досягнення якості необхідно інвестування в людський капітал, яке забезпечуватиме рівень освіти і науки, достатній для виконання економічної функції та постійного відтворення людського капіталу — капіталу, втіленого в людях, здатних створювати нове.

Інтелектуальний, освітній, культурно-психологічний потенціал, здоров'я є ключовими елементами розвитку людського капіталу та становлення економіки знань, а розробка та реалізація широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації системи освіти та науки має стати базовою передумовою відтворення та нагромадження людського капіталу в Україні. Перспективою подальших розвідок є дослідження напрямів стимулювання підприємств щодо організації професійного навчання та підвищення якості людського капіталу за умов вдосконалення законодавчої бази.

### Література:

1. Подра О. П. Інвестиції в професійне навчання як інструмент накопичення специфічного людського капіталу / О.П. Подра // Вісник Дніпропетровського університету. — Серія "Економіка". — 2011. — № 5 (2). — С. 126—132.
2. Закон України "Про вищу освіту" № 1556-VII від 01.07.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>

3. Закон України "Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>

4. Грیشнова О.А. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: монографія / О.А. Грیشнова, В.М. Лич, І.К. Бондар, І.О. Лютий та ін. за ред. В.М. Лича. — К.: КНУБА, 2009. — Ч. I. — 224 с.

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. — Донецьк: "ДВНЗ ДонНТУ", 2010. — 378 с.

7. Степаненко Н. О. Інвестування в людський капітал на сучасному етапі розвитку української економіки / Н. О. Степаненко // Бізнес Інформ. — 2009. — № 11 (2). — С. 181—183.

8. Гвоздик Н.М. Роль держави у формуванні і розвитку людського капіталу / Н.М. Гвоздик // Ефективна економіка. — 2014. — № 5 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993>

### References:

1. Podra, O.P. (2011), "Investment in training as an instrument of accumulation of specific human capital", *Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu. Seriya "Ekonomika"*, vol. 5 (2), pp. 126—132.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), *The Law of Ukraine "Higher Education"*, available at: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschunosvitu> (Accessed 01 July 2014).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), *The Law of Ukraine "About the National Strategy for the Development of Education in Ukraine until 2021"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013> (Accessed 25 June 2013).
4. Hrishnova, O.A. Lych, V.M. Bondar, I.K. and Liutyi, I.O. (2009), *Liudsk'kyj kapital Ukrainy: stan, problemy, perspektivy vidtvorennia* [Human Capital Ukraine: state, problems and prospects of reproduction], KNUBA, Kyiv, Ukraine.
5. The official site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://vuv.ukrstat.gov.ua>
6. Zakharova, O.V. (2010), *Upravlinnia investuvanniam u liudsk'kyj kapital: metodolohiia, otsinka, planuvannia* [Management of investment in human capital: methodology, evaluation, planning], DVNZ DonNTU, Donetsk, Ukraine.
7. Stepanenko, N. O. (2009), "Investing in human capital at the present stage of development of Ukrainian economy", *Biznes Inform*, vol. 11 (2), pp. 181—183.
8. Hvozdyk, N. M. (2014), "A role of the state is in forming and development of human capital", *Efektynna ekonomika*, vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993>

Стаття надійшла до редакції 03.04.2015 р.

*О. М. Молодецька,*

*к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу, Державний вищий навчальний заклад "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг*

*І. А. Дикий,*

*аспірант кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу, Державний вищий навчальний заклад "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг*

## ПОНЯТТЯ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*O. Molodetska,*

*Ph D, associate professor of the department of accounting, analysis, audit and administration of the enterprises of mining-metallurgical complex, state institution of higher education "Kryvyi Rih national university"*

*I. Dykyi,*

*postgraduate student of the department of accounting, analysis, audit and administration of the enterprises of mining-metallurgical complex, state institution of higher education "Kryvyi Rih national university"*

### CONCEPTS AND DETERMINANTS OF CORPORATE GOVERNANCE

*У статті розглянуто основні підходи до формування визначення "корпоративне управління"; визначено структуру та охарактеризовано принципи корпоративного управління, які стосуються прав акціонерів й їхнього захисту, включаючи організацію взаємин між власниками компанії і її вищим менеджментом.*

*This paper describes the main approaches to the formation of the definition of "corporate governance", define the structure and describe the principles of corporate governance relating to shareholders' rights and their protection, including the organization of relations between the owners of the company and its higher management.*

*Ключові слова: корпоративне управління, поняття, принципи, акціонерна компанія.*

*Key words: corporate governance, concepts, principles, joint stock company.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Корпоратизація економіки України наприкінці ХХ ст. актуалізувала необхідність формування системи інституційних механізмів реалізації та захисту інтересів акціонерів, яка у світовій практиці отримала назву корпоративного управління. Попри динамізм у розвитку даної системи в контексті її формальної інституціоналізації, застосування принципів корпоративного управління та наповнення їх реальним змістом, на жаль, ще не стало нормою взаємодії широкого кола учасників корпоративних відносин.

Багато країн світу через недорозвиненість системи корпоративного управління в національних компаніях позбавлені можливості отримувати інвестиції з-за кордону та здійснювати повноцінне керування власними ресурсами. Тому для них більш необхідним є запровадження норм і стандартів корпоративного управління, що визнані світовими компаніями та провідними фахівцями.

Враховуючи той факт, що побудова системи корпоративного управління забезпечить ефективну взаємодію між власниками підприємства та менеджерами, зрозумілим стає те, що така плідна співпраця здатна підвищити вартість компанії та скоротити можливі фінансові, організаційні, бізнес-ризиків та підвищити стійкість компанії до зовнішнього впливу.

Для вітчизняних підприємств проблема корпоративного управління є винятково актуальною, враховуючи загальний стан економіки галузей за останні роки.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основоположниками корпоративного управління прийнято вважати провідних закордонних економістів А. Берлі й Г. Мінза, хоча й ряд класиків економічної науки надавали цьому аспекту немаловажне значення — П. Друкер, Дж. М. Кейнс, Ж. Ламбен, А. Маршалл, В. Ойкен, М. Портер, П. Самуельсон, Е. Чемберлін.

Наприкінці дев'яностих років в українській, російській та закордонній економічній науці питанню корпоративного управління також почали приділяти помітну увагу. Це пов'язано з процесами трансформації економіки й об'єктивною необхідністю становлення нової системи відносин, заснованої на принципах корпоративного менеджменту. Найбільший інтерес, на нашу думку, представляють роботи таких учених, як Е. Берглов, В. Євтушевський, М. Блюмгардт, Д. Йермах, К. Мейер, Р. Мілгром, Б. Мейн, М. Хессель, Д. Чархем, А. Шлейфер тощо.

#### МЕТА СТАТТІ

Мета статті — розглянути основні підходи до формулювання визначення "корпоративне управління", визначити основні детермінанти розвитку цього поняття в сучасних умовах.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Досить часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент, стратегічне управління організацією тощо. Разом з тим, важливо розділяти поняття корпоративний менеджмент (corporate management) і корпоративне управління (corporate governance).

У першому випадку йдеться про здійснення професійних обов'язків щодо керування компанією найнятим менеджером. Інакше кажучи, у цьому випадку корпоративне управління зосереджене на механізмах ведення бізнесу. Друге формулювання поняття набагато ширше: воно означає процес поєднання стосунків власників та працівників зі сторонніми організаціями, що здійснюють вплив на ефективність діяльності корпорації. У цьому випадку корпоративне управління перебуває на більш високому рівні керівництва компанією, ніж менеджмент [1].

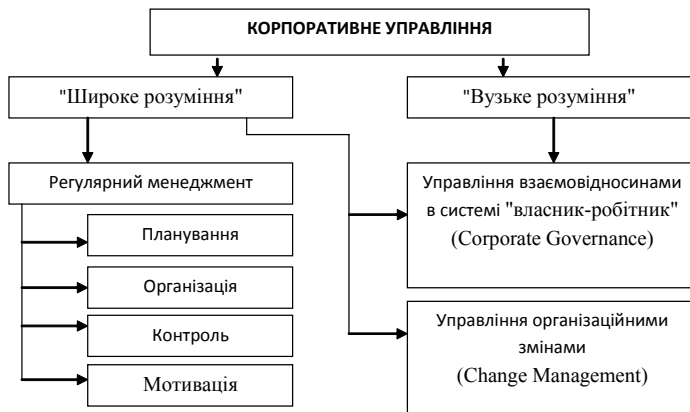


Рис. 1. Структура системи корпоративного управління

Існує безліч визначень даного поняття. Наприклад, Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) дає наступне формулювання: "Корпоративне управління являє собою систему, за допомогою якої здійснюються управління й контроль за діяльністю корпорації. Її структура визначає права й обов'язки осіб, що входять у корпорацію, наприклад, членів ради директорів, менеджерів, акціонерів й інших зацікавлених осіб, і встановлює правила й порядок прийняття рішень у справах компанії" [2].

Тобто, дотримуючись рекомендацій ОЕСР, під корпоративним управлінням слід розуміти поєднання можливих механізмів впливу менеджерів на процес діяльності корпорації, що принесе певний економічний ефект.

Більшість фахівців і науковців розглядають корпоративне управління у двох аспектах: у вузькому розумінні, корпоративне управління — це система правил і стимулів, які спонукають керівників компанії діяти в інтересах акціонерів; у широкому розумінні, корпоративне управління — це система організаційно-економічних, правових й управлінських відносин між суб'єктами економічних відносин, інтерес яких пов'язаний з діяльністю компанії.

Також корпоративне управління може розглядатись як сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у рамках яких функціонує корпорація (підприємство), і на базі яких будуються взаємини між всіма її учасниками [3].

Зокрема інколи деякі вчені в систему корпоративного управління включають традиційні функції регулярного менеджменту (планування, організацію, мотивацію й контроль), управління організаційними змінами й урегулювання взаємин між власниками бізнесу й топ-менеджерами [4]. Узагальнимо структуру корпоративного управління В. Євтушевського та представимо її у такій формі (рис. 1).

Так, на думку професора Школи менеджменту Оксфордського університету, експерта з питань внутрішнього й зовнішнього контролю за діяльністю корпорацій К. Мейєра, система корпоративного управління являє собою "організаційну модель, за допомогою якої компанія представляє й захищає інтереси своїх інвесторів" [5].

Згідно з визначенням фахівців Світового банку, "корпоративне управління являє собою діяльність виборчих і призначуваних органів підприємства, спрямована на підтримку балансу інтересів власників і менеджерів для одержання максимального прибутку від всіх видів діяльності підприємства в межах норм чинного законодавства" [6].

Ми пропонуємо зупинитися на такому тлумаченні поняття: "Корпоративне управління — це процес управління бізнесом, що забезпечує оптимальне поєднання всіх напрямків діяльності та організаційних структур підприємства, що позитивно впливає на економічну діяльність, синтезуючи в собі систему внутрішніх та зовнішніх відносин компанії відповідно до поставлених цілей".

Організацією економічного співробітництва й розвитку (вона поєднує 29 країн з розвинутою ринковою економікою) було визначено, що: "Корпоративне управління належить до внутрішніх засобів забезпечення діяльності кор-

порацій і контролю над ними. Одним із ключових елементів для підвищення економічної ефективності є корпоративне управління, що включає комплекс відносин між правлінням (менеджментом, адміністрацією) компанії, її радою директорів (наглядовою радою), акціонерами й іншими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Корпоративне управління також визначає механізми, за допомогою яких формулюється мета діяльності, визначаються засоби її досягнення й контролю над діяльністю компанії" [1].

"Принципи корпоративного управління ОЕСР" були схвалені на зустрічі Міністрів країн ОЕСР в 1999 році й з того часу стали міжнародним орієнтиром для осіб, що здійснюють управління, інвесторів, компаній й інших зацікавлених осіб по усьому світі. Вони стали новим етапом розвитку системи корпоративного управління й містять конкретні рекомендації для законодавчих ініціатив й ініціатив в області регулювання як у країнах ОЕСР, так й у державах, що не входять до складу країн-членів. Форумом фінансової стабільності Принципи були названі в якості одного з 12 основних стандартів для надійних фінансових систем.

У сучасних умовах корпоративне управління стало одним з вирішальних факторів соціально-економічного розвитку країн. Належний режим корпоративного управління сприяє ефективному використанню підприємством свого капіталу, підвищенню інформаційної прозорості діяльності органів управління, як перед самою компанією, так і перед її акціонерами.

Також загальні риси світового підходу до корпоративного управління відображені в рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, які були прийняті у вересні 1999 року.

У документі використаний підхід ОЕСР, відповідно до якого корпоративне управління визначається як "коло відносин між менеджментом компанії, її радою директорів, акціонерами й іншими зацікавленими сторонами. Крім того, корпоративне управління включає системи визначення цілей компанії й засобів їхнього досягнення, а також розробку механізмів контролю. Належне корпоративне управління повинне забезпечити раді директорів і менеджменту відповідні стимули для досягнення цілей, у яких зацікавлена компанія й акціонери. Воно також повинне сприяти здійсненню дієвого контролю, заохочуючи тим самим більш ефективне використання компанією своїх ресурсів" [1].

Відповідно до даного документа, корпоративне управління в корпораціях і організаціях — це керівництво їхньою діяльністю, здійснюване радами директорів і менеджерами вищої ланки з визначенням методів, за допомогою яких вони:

- встановлюють цілі свого бізнесу, до яких належить і підвищення вартості компанії;
- роблять щоденні фінансові операції;
- враховують у своїй роботі позиції зацікавлених сторін (співробітників, клієнтів, громадськості, державних органів);
- виконують покладені на них обов'язки відповідно до правил забезпечення надійності та прозорості бізнесу й вимогам нормативно-правових актів;
- захищають інтереси акціонерів [4].

У документі, зокрема, відзначається, що в рамках заходів щодо поліпшення стандартів корпоративного управління, було проведено велику роботу щодо їх конкретизації та уніфікації відповідно до національних особливостей ведення бізнесу в країнах-учасниках Організації. У подальшому узагальнені рекомендації Базельського комітету були видані з метою підтвердження важливості принципів корпоративного управління.

Таким чином, вдосконалення принципів корпоративного управління — один з найбільш пріоритетних напрямів поліпшення діяльності будь-якої компанії. У них, в основному, йдеться про забезпечення виконання прав та захисту акціонерів, менеджерів, налагодження стабільного інформаційного потоку між зацікавленими особами, забезпечення прозорості в діяльності корпорації, відповідальність правління за вжиті заходи відповідно до обраних стратегічних цілей компанії.

Відповідно до документів Базельського комітету, ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному підприємстві базується на ряді принципів, суть яких складається в наявності:

- цілісної системи корпоративної культури, що відображена в стандартах поведінки таких, як кодекс ділової етики, а також забезпечення прихильності найманих працівників до корпоративних стандартів;
- чіткого формулювання стратегічних та оперативних цілей в діяльності як всього підприємства, так і окремих його підрозділів і навіть відповідальних осіб;
- чіткого розмежування центрів відповідальності в структурі корпорації (тобто закріплення чітких обов'язків за посадовцями та розробка системи заохочень за прийняті ризики);
- ефективного механізму взаємодії й співробітництва між радою директорів, топ-менеджментом й аудиторами;
- розробки надійної системи поєднання форм внутрішнього та зовнішнього контролю за фінансовою діяльністю;
- забезпечення постійного моніторингу ризиків, що можуть виникати внаслідок нестабільної зовнішньої ситуації на ринках;
- перевірка надійності інформації, що надходить за всіма каналами;
- організація постійної системи контролю за взаємодією з позичальниками, акціонерами, аудитором тощо;
- розробка ефективної системи мотивації для менеджерів та працівників;
- формування позитивного іміджу корпорації шляхом ефективного рекламної компанії.

Базельський комітет виходить із того, що основна відповідальність за ефективність впроваджених заходів з корпоративного управління покладена на керівників вищої ланки та раду директорів корпорацій. Але не слід забувати, що на їхню діяльність мають вплив зовнішні обмеження, які формуються через наступні фактори:

- наявність (чи навпаки відсутність) дієвої нормативно-правової бази чи обмежень, що прийняті урядовими органами;
- прийняття аудитором міжнародних стандартів, що формують взаємовідносини між радами директорів, менеджерами, інвесторами та наглядовими органами;
- забезпечення виконання "галузевих" стандартів чи інших визнаних нормативних норм ділового спілкування.

Необхідно відзначити, що державні органи й бізнесмени-практики стали активно використовувати принципи ОЕСР і Базельського Комітету, розвивати зусилля з метою розробки елементів "належного режиму корпоративного управління". У результаті цього була досягнута домовленість про те, що незалежно від використовуваної моделі корпоративного управління в ній повинні бути присутні такі елементи, як:

- прозора структура власності й організації компанії;
- забезпечення інформованості акціонерів й їхньої участі в керуванні компанією;
- ефективний захист прав акціонерів, що не володіють контрольним пакетом акцій;
- забезпечення високоякісною інформацією про діяльність компанії [3].

Розроблені спеціалістами ОЕСР правила та основні чинники ефективного впровадження корпоративного управління застосовуються в практиці багатьох світових компаній та забезпечують фундамент для створення національних моделей корпоративного управління. При цьому велика увага приділяється формуванню механізму взаємодії корпоративних структур та інститутів зовнішнього впливу таких, як державні установи, суспільні організації, бізнес-структури тощо.

Важливим етапом у процесі інституціоналізації моделі корпоративного управління в Україні стало затвердження Принципів корпоративного управління України (2003 р.), якими було закладено основи для формування загальноприйнятих норм і правил корпоративної поведінки. Згідно з даним документом, "мета товариства полягає у максимізації

добробуту акціонерів за рахунок зростання ринкової вартості акцій товариства, а також отримання акціонерами дивідендів" [2]. Серед основних детермінантів розвитку вітчизняного корпоративного управління було визначено наступне:

- формування дерева цілей підприємства в залежності від напрямку діяльності;
- розробка "правил гри" для забезпечення інтересів власників, акціонерів, працівників;
- забезпечення прозорості діяльності та постійності контролю з боку наглядових органів;
- поєднання зовнішнього та внутрішнього контролю за фінансовою, економічною, організаційною діяльністю;
- формування позитивної думки сторонніх спостерігачів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, формування системи корпоративного управління в сучасних умовах нерозривно пов'язане з загальною швидкістю трансформаційних процесів, що відбуваються в Україні. На цьому етапі слід забезпечити створення нормативно-правової бази з регулювання корпоративних відносин, формування та розвиток соціально-ринкових інституцій, впровадження прогресивних методів планування діяльності та реагування на бізнес-процеси, що пов'язані з економічними та виробничими ризиками. Тому на сьогоднішній день доцільним є впровадження світового досвіду та апробованих тенденцій корпоративного управління з урахуванням вітчизняних вже сформованих умов та можливостей адаптації до міжнародних стандартів.

## Література:

1. Принципи корпоративного управління ОЕСР / [Чархем Д., Шлейфер А. та ін.]. — М., 2002. — 413 с.
2. Блюмгардт А. Модели корпоративного управления / А. Блюмгардт. — К.: Наук мысли, 2003. — С. 13—14
3. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: навч. посіб. / В.А. Євтушевський. — К.: Знання-Прес, 2008. — 317 с.
4. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества / [Под ред. Марека Хесселя. Г., Джон Уайли энд Санз]. — М.: Наука, 1996. — 240 с.
5. Мейер К. У пошуках кращого директора. (Корпоративне управління в перехідних та ринкових економіках) / Колін Мейер. — К.: Основи, 1994. — 311 с.
6. Берглоев Э. Корпоративное управление экономики переходного периода: внутренний контроль и роль банков / Э. Берглоев. — Вашингтон. Всемирный Банк, 1993. — 456 с.

## References:

1. Charkhem, D. Shleifer, A. (2002), *Principles of Corporate Governance*, Moscow, Russia.
2. Bliumhardt, A. (2003), *Modely korporatyvnoho upravleniya* [Model of corporate management], Naukmysl', Kyiv, Ukraine.
3. Yevtushevs'kyj, V. A. (2008), *Osnovy korporatyvnoho upravlinnia* [Principles of corporate management], Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine.
4. Khessel, M. H. (1996), *Korporatyvnoe upravlenye. Vladel'tsy, dyrektora y naemnye rabotnyky aktsyonernoho obschestva* [Corporate management. The owners, directors and employees of the company], Nauka, Moscow, Russia.
5. Mejer, K. U. (1994), *U poshukakh kraschoho dyrektora. (Korporatyvne upravlinnia v perekhidnykh ta rynkovykh ekonomikakh)* [In search of a better director. (Corporate governance in transition and market economies)], Osnovy, Kyiv, Ukraine.
6. Berhloev, E. (1993), *Korporatyvnoe upravlenye ekonomyky perekhodnoho peryoda: vnutrennyj kontrol' y rol' bankov* [Corporate management a transitional economy: internal controls and the role of banks], Vsemirnyj Bank, Washynhton, USA.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

УДК 658:339. 37

*Е. С. Стегура,*  
студентка, Мукачівський державний університет  
*М. Г. Рега,*  
к. е. н., доцент кафедри маркетингу,  
Мукачівський державний університет

## РОЛЬ ТА МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

*E. Stehura,*  
master's student specialty marketing, Mukachevo State University  
*M. Rega,*  
PhD, Associate Professor of Marketing, Mukachevo State University

### ROLE AND METHODS OF MARKETING RESEARCH RETAIL

*У статті актуалізовано необхідність використання маркетингових досліджень як основного джерела достовірної інформації, розкрито поняття та роль маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі, а також основні методи, які використовуються для детального вивчення ринку та тенденцій на ньому. Проаналізовано ефективність маркетингової стратегії щодо визначення ступеня розуміння ринкових потреб. Визначено сутність достовірної маркетингової інформації з позиції досягнення комерційних цілей на підприємстві.*

*In the article the urgency of the need for market research as a major source of reliable information, reveals the concept and role of market research in the retail trade as well as the main methods used for detailed market research and trends on it. The effectiveness of marketing strategies to determine the degree of understanding of market needs. The essence of reliable marketing information from view of achieving commercial purposes in the enterprise.*

*Ключові слова: маркетингові дослідження, ринок, ефективність, підприємство, роздрібна торгівля, споживач, методи дослідження.*

*Key words: marketing research, market efficiency, enterprise, retail, consumer research methods.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах підприємства торгівлі функціонують у висококонкурентному середовищі, тому їм доводиться на власному досвіді відчувати вплив ринкових відносин на особливості їхньої діяльності і вживати необхідних заходів стосовно адаптації до них. За умов ринкової економіки покупець товарів чи послуг є господарем становища. Це стає причиною того, що роздрібні підприємства змушені займатися вивченням ринку з метою реалізації товарів та послуг, що цікавлять покупців, тобто працювати на засадах маркетингу. Усе це приводить до усвідомлення необхідності проведення маркетингових досліджень, до розуміння того, що не оперуючи самими передовими методами маркетингу, вони приречені на невдачі в конкурентній боротьбі.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Досить повно розглянуто принципи, інструменти, методи та напрями маркетингових досліджень у працях зарубіжних вчених: Г.А. Багієва, І.К. Беляєвського, Е.П. Голубкова, Н.К. Малхорті, А.А. Романова, Г.А. Черчилля та українських авторів: А.В. Войчака, В.А. Полторака, С.В. Скибинського тощо. Окремі аспекти підходів дослідження роздрібної торгівлі висвітлені в наукових працях Х. Ван Пітера, І. Скибинської, П. Михайлова, О. Кіма, К. Канаєн, Р. Канаєн.

Для вирішення завдань сучасної економіки методологія маркетингового дослідження виконує досить важливу функцію, позаяк ряд понять, які використовуються в дослідженнях, часто мають дуже широке значення, а іноді й суперечливе трактування.

Маркетингові дослідження в умовах інформаційної економіки відіграють суттєву роль для усіх суб'єктів господарювання. Прийняття управлінських рішень повинно базуватись на інформації зібраній в ході маркетингових досліджень.

Досліджуваних методів дуже багато і всі вони потребують систематизації та уточнення умов залежно від особливостей діяльності торговельних підприємств та їх інформаційних потреб. На споживчому ринку провідну роль у доведенні товарів до кінцевих споживачів відіграє роздрібна торгівля, тому детальне та всебічне дослідження ситуації на ньому є засобом підвищення ефективності прийняття управлінських рішень, мінімізації ризиків, та зменшення невизначеності діяльності торговельних підприємств.

З одного боку, знання небезпек та загроз, обмежень дозволять своєчасно розробити адаптивні заходи та відреагувати на негативний вплив чи інших чинників, а з іншого — володіння інформацією щодо споживчих переваг та мотивацій, тенденцій розвитку ринку, можливостей покращення положення підприємства на ринку дасть можливість отримати конкурентні переваги, забезпечити стабільність діяльності, оптимізувати використання обмежених ресурсів підприємства, підвищити ефективність маркетингових заходів.

Враховуючи те, що будь-яка криза розвитку підприємства може бути вирішена тільки через здійснення своєчасних комплексних структурних перетворень, важливе значення має подальший розвиток теоретичних основ та практичного інструментарію організації та проведення маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в необхідності визначення ролі маркетингових досліджень в роздрібній торгівлі та основного джерела достовірної інформації про ринок.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка

уможливує створення ефективної маркетингової програми підприємства. Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства посісти конкурентну позицію на конкретному ринку в конкретний час, знизити міру ризику і невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності. Предметом маркетингових досліджень є конкретна маркетингова проблема, що стосується ситуації в мікросередовищі чи в зовнішньому бізнес-середовищі підприємства, а їх об'єктом — певний суб'єкт системи "підприємство-ринок-економіка" або певна його конкретна характеристика.

Основними принципами маркетингових досліджень є:

- системність: логічність, послідовність, періодичність проведення;
- комплексність: урахування та аналіз усіх елементів і чинників у їхньому взаємозв'язку та динаміці;
- цілеспрямованість: орієнтація на розв'язання актуальних, чітко визначених, суто маркетингових проблем;
- об'єктивність: незалежність від суб'єктивних оцінок та впливів;
- надійність: інформаційне та методичне забезпечення, точність отриманих даних;
- економічність: перевищення вигід від реалізації отриманих висновків та рекомендацій над витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень;
- результативність: наявність проміжних та кінцевих результатів, що допомагатимуть у розв'язанні маркетингових проблем;
- відповідність засадам добросовісної конкуренції [1, с. 27].

Потреба у маркетингових дослідженнях зумовлена тим, що керівництво будь-якої організації чи підприємства, ухвалюючи маркетингові рішення, повинно обрати найефективніші з них з погляду прибутковості та рівня ризику. Одержуючи достовірну інформацію, можна уникнути помилок, здатних призвести до збитків, до того, як витрати стануть відчутними, вчасно відреагувати на дії конкурентів тощо.

Основними завданнями маркетингових досліджень є:

- аналіз та прогнози дослідження кон'юнктури ринку;
- визначення величини і динаміки попиту та пропонування товарів, співвідношення їх величин;
- розрахунок місткості ринку в цілому та його окремих сегментів;
- прогнози дослідження обсягів збуту;
- визначення конкурентних позицій, іміджу підприємства та його продукції;
- дослідження поведінки споживачів, конкурентів, посередників, постачальників та інших суб'єктів ринку;
- аналіз результатів маркетингової діяльності підприємства;
- оцінка ефективності маркетингових заходів;
- розробка рекомендацій стосовно поліпшення товарної, цінової, комунікаційної та розподільної маркетингової політики підприємства;
- розробка докладної програми маркетингу [1].

Правильно проведене маркетингове дослідження дає змогу суб'єкту підприємництва ефективніше виконувати завдання свого бізнесу. Методика та техніка маркетингових досліджень суттєво залежать від конкретних цілей та завдань маркетингу, що, своєю чергою, визначається загальною маркетинговою стратегією підприємства, ринковою ситуацією, тиском конкурентів, тощо. Водночас існують усталені підходи до проведення маркетингових досліджень, що виражаються певною послідовністю етапів (рисунок), які в сукупності забезпечують їхню належну ефективність.

Для того, щоб правильно вибрати той чи інший метод дослідження, необхідно знати, які результати можуть бути досягнуті в ході його реалізації, який вид інформації може бути отримано.

Загальні методи маркетингових досліджень:

1) залежно від того, якими методами збирається інформація:

- кабінетні дослідження: традиційний аналіз, контент-аналіз, методи кореляційного і регресійного аналізу;
- польові дослідження: опитування, спостереження, експеримент, панель;
- спеціальні дослідження: глибинне інтерв'ю, фокус-група, проєкційні методи, хол-тест, хоум-тест;
- синдикативні (універсальні) дослідження: омнібус, панель, моніторинг;

2) залежно від того якого типу дані слід отримати:

- якісні дослідження: спостереження, глибинне інтерв'ю, фокус-група, аналіз протоколу, проєкційні, експертні методи;
- кількісні дослідження — статистичне опрацювання достовірних даних отриманих під час: опитування, кабінетних досліджень.

У процесі маркетингових досліджень здійснюється збір, оцінка та аналіз фактографічних даних, обсяг, вид, структура яких залежать від потреб торгового менеджменту, у процесі якого здійснюється управління операційною, фінансовою, інвестиційною діяльністю торговельного підприємства. Під інформаційною потребою торгового менеджменту слід мати на увазі сукупність інформаційних матеріалів, необхідних для вирішення конкретного завдання та досягнення мети діяльності торговельного підприємства.

Специфічні методи дослідження роздрібної торгівлі:

- Retail Audit (аудит торгових точок);
- Retail Monitoring (дослідження цінової ситуації у торгових точках);
- торгова панель;
- Store checking (аналіз структури чеків);
- Mystery shopping (таємний покупець);
- АВС-аналіз, ХУЗ-аналіз [2].

Аудит торгових точок (retail audit) — моніторинг, перевірка та контроль рівня представленої продукції у торгових точках, який дає можливість здійснити оцінку товару на ринку. Такий вид маркетингового дослідження успішно використовується компаніями, а його застосування дає якісний результат приведенні правильної кампанії.

У ході таких візитів аудитори проводять інвентаризацію товарів і послуг, призначених для перевірки. Обсяг і глибина дослідження визначаються поставленими завданнями і варіюються від найпростіших: одержання статистичних даних з дистрибуції, товарного асортименту, конкурентного середовища, обсягів реалізації, цінового діапазону тощо — до глибинного дослідження товарообігу і його перспектив, у т.ч. зі структури, обсягів, динаміки (у рамках заданих цільових груп).

Retail Monitoring — періодичне дослідження цінової ситуації на ринку, завданнями якого є оцінка асортименту і цінової політики торговельного підприємства, пошук шляхів коригування цінової політики підприємства.

Торгова панель — методика спрямована в основному на збір інформації про продажі. За допомогою такого дослідження фіксуються такі необхідні для ефективного маркетингу показники: місткість і тенденції ринку для кожного сорту і торгової марки в обсягах продажів даного товару, його розподіл за типами магазинів і регіонами; використання тих або інших способів залучення покупців (знижки, купони, премії); специфіка цінової і бізнес-політики; наявність (відсутність) тих або інших товарів у відповідний період готовність до їх купівлі.

Store checking (аналіз структури чеків) — метод дослідження, який має на меті вивчення асортименту товарів й цінових діапазонів товарів різних товарних груп, найменувань, марок. Можна отримати інформацію стосовно широкого кола питань: асортимент і структура торговельної пропозиції (по найменуваннях, товарних групах, марках, виробниках, типах торговельних то-

чок); відмінності між гуртовими і роздрібними цінами; торговельні стратегії конкурентів; непрямі оцінки частки ринку і обсягів продажі товарів різних найменувань, виробників, марок і так далі.

Mystery Shopping (таємний покупець) — це метод анонімної оцінки якості обслуговування споживачів, роботи обслуговуючого персоналу, дотримання персоналом стандартів роботи та мерчандайзингу та оцінки якості продуктів і послуг за допомогою спеціальних перевіряючих, які виступають в ролі покупців/споживачів.

Mystery Shopping надає можливість: — оцінити рівень якості послуг, що надає компанія;

— на основі отриманих результатів розробити план для управління послугами, що надаються, продажами та обслуговуючим персоналом;

— здійснювати моніторинг ефективності виконання плану з управління послугами, продажами та персоналом;

— розробити тренінги та програми для управління обслуговуючим персоналом;

— отримувати на постійній основі інформацію для надання чи позбавлення премій обслуговуючому персоналу;

— отримувати зворотній зв'язок щодо місця продажу, безпосередньо самого продукту, демонстрації продукту тощо;

— отримувати інформацію щодо задоволеності та вмотивованості обслуговуючого персоналу.

Профіль перевіряючих при цьому максимально збігається з профілем справжніх покупців/клієнтів, що робить результати перевірок виключно об'єктивними.

АВС-аналіз, XYZ-аналіз — методи, які ґрунтуються на використанні математичних розрахунків і базуються на принципі Паретто (20% товару приносить 80% доходу). Використання цих методів дає змогу оцінити значення товарних груп, підгруп, марок для магазину, вибір методів роботи з ними; оцінити стабільність продажу товарів різного типу попиту, різних цінових категорій, різної оборотності; знайти шляхи оптимізації асортименту; проаналізувати розподіл торгової площі та полицного простору, ефективність їх використання. Під час дослідження готується інформація щодо товарних груп, стабільності їх продажу; прибутковості товарних груп; швидкості реалізації.

### ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Без маркетингових досліджень жодне підприємство не зможе правильно зорієнтуватися в складній ринковій ситуації, достовірно оцінити своє положення на ринку, а також спрогнозувати подальше свій розвиток. Маркетингові дослідження, мабуть, є єдиний спосіб отримати унікальну інформацію про ринок, без якої маркетинг залишається лише непотрібною теорією.

Значна роль маркетингових досліджень роздрібно́ї торгівлі для народного господарства в цілому, оскільки являючись заключним ланцюгом у процесі доведення товарів до кінцевого споживача й посередником між виробником продукції та її споживачем, маркетингові дослідження роздрібно́ї торгівлі забезпечують зворотній зв'язок, через який виявляється ступінь задоволення потреб споживачів, особливості їх поведінки під час купівлі тих чи інших товарів, мотиви та наміри, уподобання та відношення до товарів, марок тощо.

Отже, впровадження у повсякденну діяльність підприємств роздрібно́ї торгівлі принципів маркетингу

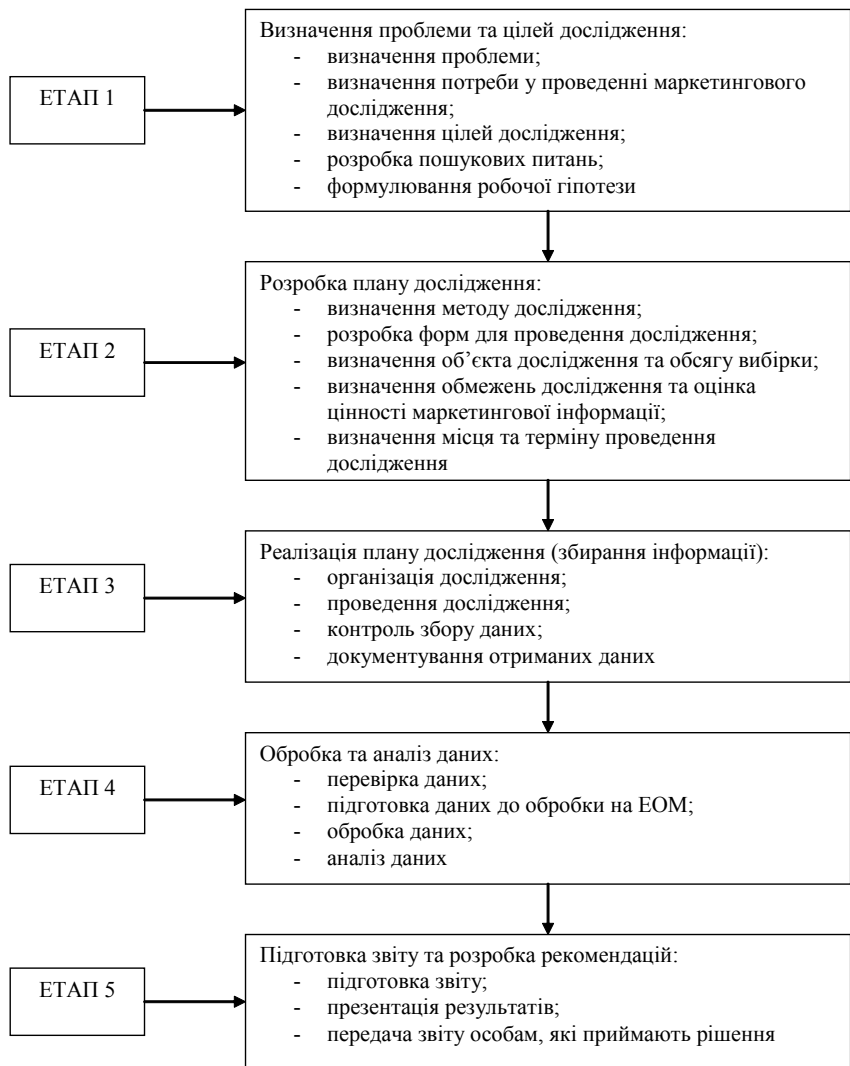


Рис. 1. Етапи проведення маркетингових досліджень

допоможе досягненню високого рівня конкурентоспроможності.

### Література:

1. Григорчук Т.В. Маркетинг. Частина друга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — [www.sites.google.com/site/marketingdistance](http://www.sites.google.com/site/marketingdistance)
2. Озмитель М. Маркетинговые исследования в розничной торговле [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.retailkyrgyzstan.com/opening-a-store/marketing-surveys.htm](http://www.retailkyrgyzstan.com/opening-a-store/marketing-surveys.htm)
3. Косенков С.І. Маркетингові дослідження: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: Видавничий дім "Скарби", 2004.
4. Полторац В.А. Маркетинговые исследования: учеб. пособие для студ. вузов /Днепропетровский ун-т экономики и права. — 2 изд. перераб. и доп. — Д.: ДУЭП, 2002.

### References:

1. Hryhorchuk, T.V. (2015), "Marketing", available at: [www.sites.google.com/site/marketingdistance](http://www.sites.google.com/site/marketingdistance) (Accessed 20 March 2015).
2. Ozmytel', M. (2015), "Marketing research in retail trade", available at: [www.retailkyrgyzstan.com/opening-a-store/marketing-surveys.htm](http://www.retailkyrgyzstan.com/opening-a-store/marketing-surveys.htm) (Accessed 20 March 2015).
3. Kosenkov, S.I. (2004), Marketynhovi doslidzhennia [Marketing research], Vydavnychyj dim Skarby, Kyiv, Ukraine.
4. Poltorak, V.A. (2002), Marketynhovye yssledovanyia [Marketing research] DUEP, Donetsk, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2015 р.

**В. В. Биба,**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава*

**Т. В. Лоза,**

*магістрант, спеціальність "Економіка підприємства",*

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава*

## ДІАГНОСТИКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

**V. Byba,**

*Ph.D., assistant professor of business economics and human resources department, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava*

**T. Loza,**

*undergraduate, Spec. "Business Economics",*

*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava*

### DIAGNOSIS AND PROGNOSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC STATE ENTERPRISES

*Досліджено теоретичні аспекти діагностики та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. Отримані результати використано для розробки рекомендацій щодо застосування методів та прийомів аналізу фінансово-економічного стану в практичній діяльності підприємств, що забезпечить цільовий, комплексний підхід до приймання оптимальних управлінських рішень. Проведена оцінка та аналіз економічних та фінансових показників діяльності підприємств, проаналізовано показники ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності, досліджено показники ділової активності та визначено напрямки їх покращення.*

*Theoretical aspects of diagnosis and forecasting financial and economic state enterprises investigated. The results used to develop recommendations on the methods and techniques of analysis of financial and economic conditions in the practice of companies that provide targeted, integrated approach to receiving optimal management decisions. Evaluation and analysis of financial and economic performance indicators conducted. Indicators of liquidity and solvency, financial stability and profitability analysis. Business activity indicator investigated. Areas of improvement of business activity determined.*

*Ключові слова: фінансово-економічний стан, діагностика, ліквідність, платоспроможність, рентабельність, фінансова стійкість.*

*Key words: financial and economic condition, diagnosis, liquidity, solvency, profitability, financial stability.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В сучасних ринкових умовах, значно зростає самостійність та економічна відповідальність підприємств. В зв'язку з цим, на сьогодні виникає питання діагностики економічного та фінансового стану підприємств, оскільки вони здатні досягти стабільності тільки при суворому додержанні принципів комерційного розрахунку, основними серед яких є співставлення витрат і результатів для одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Одним з головних видів діагностики є фінансово-економічна, оскільки вона дає змогу провести аналіз діяльності підприємства, встановлює діагноз об'єкта дослідження на підставі якого можна виробити грамотну економічну політику, стратегію і тактику, яка в подальшому буде сприяти можливим перспективам розвитку. Економічне та фінансове прогнозування дозволить поліпшити управління підприємства за рахунок забезпечення організації усіх факторів виробництва та реалізації регулювання взаємозв'язків діяльності всіх служб на підприємстві та розподілу обов'язків.

#### АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню питання оцінки фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання, займаються вітчизняні та зарубіжні вчені. Зокрема аналіз економічного та фінансового стану висвітлені у роботах Косової Т.Д. [8], Непочатенка О.О. [9], Савицької Г.В. [11], Грищенко О.В. [6], Подольської В.О. [10], Ковальчука І.В. [7] та інші.

Мета дослідження. Головною метою дослідження є обґрунтування методів, прийомів та основних показників діагностики фінансово-економічного стану підприємства. Відповідно до поставленої мети будуть вирішені наступні завдання:

- 1) розкриття сутності та методів фінансово-економічного аналізу підприємства;
- 2) визначення основних аналітичних коефіцієнтів фінансового та економічного стану;
- 3) визначення моделей аналізу економічного та фінансового стану.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Роль діагностики фінансово-економічного стану значна, оскільки зараз від підприємств очікують збільшення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі введення досягнень науково-технічного прогресу, результативних форм господарювання, продуктивного управління підприємством тощо.

Для того, щоб гарантувати стійкий стан підприємства, управлінському персоналу необхідно вміти реально оцінювати фінансово-економічний стан свого підприємства та існуючих конкурентів.

Як зазначає Подольська В.О. "фінансово-економічний стан" — це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [10].

На думку Косової Т.Д., фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями [8].

Таким чином фінансово-економічний стан є головним критерієм ділової активності підприємства, що визначає його конкурентоздатність та потенціал в результативній реалізації економічних інтересів учасників господарської діяльності. Кожне підприємство має забезпечувати фінансовий та економічний стан так, щоб воно мало здатність виконувати свої фінансові зобов'язання. Головною умовою для формування фінансово-економічного стану підприємства є зіставлення доходів і витрат та одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Основними завданнями проведення діагностики фінансово-економічної діяльності в загальній системі управління підприємством є:

- вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем мікрорівня;
- комплексне обґрунтування всіх бізнес-проектів і стратегій підприємства;
- контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства;
- прийняття управлінських рішень з реалізації виявлених резервів [15].

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів оцінки фінансово-економічного стану підприємств, але ми виділили методи, на які звертають увагу більшість науковців. Виділяють шість основних методів:

1. Горизонтальний (тимчасовою) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім тимчасовим періодом.

2. Вертикальний (структурний) аналіз — визначення структур підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на кінцевий результат.

3. Порівняльний (просторовий) аналіз — це аналіз, що включає внутрішньогосподарський аналіз вільних показників звітності за окремими показниками фірми, дочірніх фірм, підрозділів, цехів, і міжгосподарський аналіз показників аналізованої фірми з показниками фірм конкурентів.

4. Факторний аналіз — це аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих прийомів дослідження. Аналіз чинника може бути як прямим, коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним, коли окремі елементи сполучають в загальний результативний показник.

5. Трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів.

6. Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — це розрахунок відношення між окремими позиціями звіту або позиціям різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників [12].

Не дивлячись на існуючі методи фінансово-економічного аналізу, удосконалюються та розробляються нові підходи до аналізу фінансово-економічного стану. Правильно вибраний прийом аналізу обумовлює його результат, впливає на ефективність дослідження фінансового стану підприємства.

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства проводиться для того, щоб виявити резерви підвищення рентабельності виробництва, зміцнення комерційного розрахунку як основи та стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов'язань перед контрагентами, бюджетом, банками. Своєчасна і об'єктивна діагностика фінансово-економічного стану підприємства має велике значення, оскільки кожен власник повинен бачити потенційні можливості збільшення прибутку підприємства, а їх можна виявити тільки своєчасно і об'єктивно проаналізувавши економічно-фінансовий стан підприємства [2].

Фінансово-економічний стан підприємства, перш за все, оцінюється шляхом аналізу балансу. У балансі підприємства відображається склад ресурсів і джерела формування ресурсів. Впливають на можливість підприємства вести правильну, ефективну господарську діяльність співвідношення певних складових елементів активу і пасиву, а також взаємозв'язок між ними.

Оцінка економічного та фінансового стану підприємства передбачає певну послідовність виконання аналітичної роботи [5]. В економічній літературі на сьогодні пропонується досить значна кількість показників для аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Найчастіше вони групуються, але й існують різні варіанти цього групування. Основні показники оцінювання економічного та фінансового стану підприємства:

— показники майнового стану: майно підприємства, коефіцієнти зношення, оновлення, вибуття та придатності основних засобів;

— показники ліквідності та платоспроможності: власний капітал, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт покриття, коефіцієнти абсолютної, швидкої ліквідності, чистий оборотний капітал та частка оборотних коштів у активах;

— показники фінансової стійкості: коефіцієнти платоспроможності, фінансової залежності, фінансування, співвідношення власних та позикових коштів;

— показники рентабельності: рентабельність продажів, основної діяльності та рентабельність власного капіталу;

— показники ділової активності: термін окупності власного капіталу, фондівдача, термін окупності основних засобів [14].

Показники економічного та фінансового стану підприємства в табличній формі (табл. 1).

Потрібно зазначити, що оцінку економічного та фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, тому що фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності [13].

Як зазначає Шило В.П., аналіз платоспроможності доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнотований період. Поточну платоспроможність оцінюють на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби по термінових зобов'язаннях з виконанням платі-

жного календаря. Індикатором платоспроможності є відношення суми надходжень коштів і постійних витрат [14]. Отже, платоспроможність підприємства є здатністю вчасно і цілком виконати свої платіжні зобов'язання.

На думку Горбонос Ф.В., рівень рентабельності — це відсоткове відношення прибутку до суми матеріально-грошових затрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції [3].

Фінансова стійкість, за визначенням Грабовецького Б.Є., надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [4].

Також діагностику фінансово-економічного стану проводять за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати і ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основних типи моделей:

- дескриптивні — відомі так само, як моделі описового характеру, є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності [1]. Дані моделі широко використовуються сучасними підприємствами, хоча вони постійно удосконалюються, для того, щоб бути більш ефективними;

- предикативні — це моделі характеру, що передбачає, прогностичного. Вони використовуються для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього фінансового стану [12]. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного об'єму продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані моделі чинників і регресійні моделі), моделі ситуативного аналізу;

- нормативні — дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими по бюджету. Ці моделі використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх суть зводиться до встановлення нормативів по кожній статті витрат по технологічних процесах, видах виробів, центрам відповідальності і тому подібне і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Таким чином, дослідивши діагностику та прогнозування фінансово-економічного стану підприємств, можна запропонувати шляхи, щодо його поліпшення. Для того, щоб зміцнити рівень фінансової стійкості треба, перш за все, усунути неплатоспроможність підприємства, шляхом збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань та зменшення суми поточних зовнішніх та внутрішніх фінансових зобов'язань підприємств, далі змінити фінансову стратегію з метою прискорення еко-

**Таблиця 1. Основні показники оцінки економічного та фінансового стану підприємства**

Показник	Формула розрахунку	Опт. значення
1	2	3
<b>Оцінка майнового стану</b>		
1. Майно підприємства	Валюта балансу	↑
2. Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос/Первинна вартість ОЗ	≤0,5↓
3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	Введені в експлуатацію ОЗ/Первинна вартість ОЗ	↑
4. Коефіцієнт вибуття основних засобів	Виведені з експлуатації ОЗ/Первинна вартість ОЗ	↓ коеф. онов.
5. Коефіцієнт придатності ОЗ	Залишкова вартість ОЗ/Первісна вартість ОЗ	≥0,5
<b>Оцінка ліквідності та платоспроможності</b>		
6. Власний капітал	Підсумок I розділу пасиву Балансу	↑
7. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	(Власний капітал - необоротні активи)/Оборотні кошти	≥0,1
8. Коефіцієнт покриття	Оборотні кошти/Поточні зобов'язання	>1 (2-2,5)
9. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Середньо- та високоліквідні кошти/Поточні зобов'язання	0,5-0,8
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти/Поточні зобов'язання	>0 (0,25-0,35)
11. Чистий оборотний капітал	Оборотні кошти - Поточні зобов'язання	>0,↑
12. Частка оборотних коштів	Оборотні кошти/Валюта балансу	
<b>Оцінка фінансової стійкості</b>		
13. Коефіцієнт автономії	Власний капітал/Поточні зобов'язання	≥0,5
14. Коефіцієнт фінансової залежності	Позичкові кошти/Валюта балансу	≤0,5
15. Коефіцієнт фінансування	Позичкові кошти/Власний капітал	
16. Коефіцієнт співвідношення власних та позичкових коштів	Власний капітал/Позичкові кошти	≥1
<b>Оцінка рентабельності</b>		
17. Рентабельність продажів	Валютний прибуток/Виручка від реалізації	↑
18. Рентабельність основної діяльності	Чистий прибуток/Середня величина активів	↑
19. Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/Середня величина власного капіталу	↑
<b>Показники ділової активності</b>		
20. Термін окупності власного капіталу	100/Рентабельність Власного капіталу	↓
21. Фондовіддача	Обсяг виробництва продукції/Середньорічна вартість ОЗ	↑

номічного зростання та знизити обсяги споживання інвестиційних ресурсів підприємств у поточному періоді. Для збільшення показників рентабельності, підприємству треба нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість, з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємств, в тому числі і фінансові ресурси та грамотно будувати договірні відносини з поставачальниками, посередниками, покупцями. І нарешті, щоб покращити показники ліквідності та платоспроможності, підприємствам необхідно управляти на вищому рівні запасами з метою оптимізації запасів матеріалів незавершеного виробництва та готової продукції, проводити аналіз активів підприємств з метою виявлення збільшення дебіторської заборгованості, здійснювати планування та прогнозування фінансової діяльності підприємств, а також проводити контроль виконання фінансових планів.

## ВИСНОВКИ

Оскільки на сьогодні економіка країни знаходиться в кризовому становищі та потребує від підприємств у першу чергу підвищення ефективності їх виробничо-

господарської та фінансової діяльності, ключовим фактором, за даних умов перед керівниками підприємства є проведення діагностики економічного та фінансового стану за для того, щоб знайти і виділити найбільш істотні проблеми у виробничо-господарській та фінансовій діяльності, а також визначити причини їх виникнення та запропонувати шляхи щодо покращення фінансово-економічного стану.

Після проведених досліджень виділено показники, які безпосередньо характеризують економічний та фінансовий стан підприємства. Здійснений аналіз та систематизація методологічної бази дозволили обрати основні методи оцінки фінансово-економічного стану підприємств, а саме: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, факторний, трендовий та коефіцієнтний методи, оскільки вони дають можливість порівняння кожної позиції поточної звітності з минулим періодом, дозволяє одержати найбільш загальне уявлення про якісні зміни, які мали місце, у структурі коштів і їх джерел, а також динаміці цих змін, дані прийомом використовуються практично в усіх методах. Також були розглянуто типи моделей, а саме: дескриптивні, предикативні, нормативні, за допомогою яких проводять діагностику фінансово-економічного стану підприємств та запропоновані шляхи щодо його поліпшення.

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних фахівців з питань діагностики фінансово-економічного стану можна зробити висновок, що він є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою діяльності підприємств в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

#### Література:

1. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства [Текст]: монографія / А.О. Азарова, О.В. Рузакова; ВНТУ. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 172 с.
2. Гилка У.А. — Проблеми та специфіка застосування фінансово-економічного аналізу на підприємстві / У.А. Гилка // Економіка промисловості. — 2009. — № 3. — С. 146—150.
3. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос — К.: Знання, 2010. — 463 с.
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
5. Гринчутський В.І. Економіка підприємства: навч. посібн. для студентів вузів / В.І. Гринчутський, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 303 с.
6. Грищенко О.В. Аналіз и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2007. — 112 с.
7. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 679 с.
8. Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко П.О. та ін. Організація та методика економічного аналізу: навч. посіб. — К.: Центр учбової л-ри, 2012. — 528 с.
9. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.О. Непочатенко. — К.: ЦУА, 2011. — 328 с.
10. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / В.О. Подольська, О.В. Яриш. — К.: Вид-во ЦНА, 2007. — 488 с.
11. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. — 3-е вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007 — 668 с.

12. Скібіцька Л.І., Матвеев В.В., Щелкунов В.І., Подреза С.М. Антикризисный менеджмент: навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 584 с.
13. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. — Київ.: Центр учбової літератури, 2012. — 408 с.
14. Шило В.П., Ільїна С.Б., Барабанова В.В., Криштопа І.І. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. — К.: Кондор, 2011. — 429 с.
15. Штанько П.О. Економічна діагностика: курс. (консп.) лекцій для студ. спец. "економ. підприємства". — К.: НУХТ, 2009. — 159 с.

#### References:

1. Azarova, A.O and Ruzakova, O.V. (2010), Matematychni modeli ta metody otsiniuvannya finansovoho stanu pidpriemstva [Tekst]: monohrafiia [Mathematical models and methods for evaluating the financial condition of the company], [Text]: Monograph, VNTU, Vinnitsa, Ukraine.
2. Hylka, U.L. (2009), "Problems and specific application of financial and economic analysis of the company", Ekonomika promyslovosti, vol. 3, pp. 146 — 150.
3. Horbonos, F.V. (2010), Ekonomika pidpriemstv: pidruchnyk [Economy of Enterprises], Textbook, Znannia, Kyiv, Ukraine.
4. Hrabovets'kyj, B. Ye. (2009), Ekonomichnyj analiz: Navchal'nyj posibnyk [Economic Analysis], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
5. Hrynychuts'kyj, V.I. Karapetian, E.T and Pohriskyuk, B.V. (2012), Ekonomika pidpriemstva: navch. posibn. dlia studentiv vuziv [Economy of Enterprises], textbook for university students, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
6. Hryshchenko, O.V. (2007), Analiz y dyahnostyka fynansovo-khoziajstvennoj deiatel'nosti predpriyatya: Uchebnoe posobyie [Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise], Textbook, Izdatel'stvo TRTU, Taganrog, Russia.
7. Koval'chuk, I.V. (2008), Ekonomika pidpriemstva: Navch.posib. [Economy of Enterprises], Navch.posib., Znannia, Kyiv, Ukraine.
8. Kosova, T.D. Sukharev, P.M. and Vaschenko, P.O. (2012), Orhanizatsiia ta metodyka ekonomichnoho analizu. Navch. posib. [Organization and methods of economic analysis], Textbook, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
9. Nepochatenko, O.O. (2012), Finansy pidpriemstv: Navch. posib. [Finances of Enterprises], Navch.posib., Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Podol's'ka, V.O. (2007), Finansovyj analiz: navch. posibn. [Financial Analysis], Navch.posib., Vyd-vo TsNL, Kyiv, Ukraine.
11. Savyts'ka, H. V. (2007), Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstva: Navch.posibnyk [Economic analysis of the company], Navch.posib., 3rd ed, Znannia, Kyiv, Ukraine.
12. Skibits'ka, L.I. Matvieiev, V.V. Schelkunov, V.I. and Podrieza, S.M. (2014), Antykryzovyy menedzhment: Navchal'nyj posibnyk [Crisis Management], Textbook, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
13. Tihova, T.M. (2012), Analiz finansovoi zvitnosti: navch.posib. [Analysis of the financial statements], Textbook, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
14. Shylo, V.P. Il'ina, S.B. Barabanova, V.V. and Kryshstopa, I.I. (2011), Finansy pidpriemstv (za modul'noi u sistemoiu navchannia): Teoretichno-praktychnyj posibnyk [Finances of Enterprises (the modular system of education)], Theoretical and practical guide, Kondor, Kyiv, Ukraine.
15. Shtan'ko, P.O. (2009), Ekonomichna diahnostyka: Kurs. (konsp.) lektzij dlia stud. spets. "ekonom.pidpriemstva" [Economic diagnosis], Course (synopsis) lectures for students of "Business Economics", Vydavnytstvo NUKhT, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

L. Savchyn,

assistant of department of finance Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk

### FOREIGN EXPERIENCE IN INCREASING INVESTMENT EFFICIENCY OF OIL AND GAS ENTERPRISES

*У статті на основі вивчення досвіду зарубіжних міжнародних нафтових компаній (МНК) проаналізовано процес розробки довгострокових стратегій розвитку та інвестиційної діяльності компаній, виділено основні принципи їх побудови із застосуванням методик сценарного планування. У результаті аналізу виявлено, що можливості багатьох країн з розвитку нафтогазового сектору, тобто інвестування в інфраструктуру національних нафтогазових компаній, обмежені в основному з трьох основних причин: брак фінансових ресурсів для покриття витрат на пошук і освоєння родовищ для поповнення запасів, переважне поширення екстенсивних методів розвитку нафтогазового сектору і застосування застарілих неефективних технологій. Обґрунтовано, що методики інтегральної оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів на основі нечіткої логіки, нейромереж та факторного аналізу дають змогу істотно підвищити точність оцінюваних фінансових показників і можуть бути використані у вітчизняному нафтогазовому секторі для підвищення якості аналітичної роботи при оцінці ефективності інвестиційних проектів.*

*The article examines the process of long-term strategies and investments developing at companies, the basic principles of their construction by use of scenario planning, that based on studying the experiences of foreign international oil companies (MNCs). The analysis revealed that many of the opportunities for the development of the oil and gas sector, that is investing in infrastructure of national oil and gas companies, are limited mainly for three main reasons: lack of financial resources to cover the cost of search and exploration of deposits, primary distribution of extensive methods of development oil and gas sector and the use of outdated inefficient technologies. Proved that techniques of integrated assessment of economic efficiency of investment projects based on fuzzy logic, neuronets and factor analysis allow to significantly improve the accuracy of estimation of financial performance and can be used in the domestic oil and gas sector to improve the quality of analytical work in the evaluation of investment projects.*

*Ключові слова: інвестиції, міжнародні нафтові компанії, національні нафтові компанії, ефективність, нечітка логіка, методи оцінювання.*

*Key words: investments, international oil companies, national oil companies, efficiency, fuzzy logic, methods of evaluation.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Вплив енергетичних факторів на розвиток світової та національних економік, систему міжнародних економічних і геополітичних відносин постійно зростає в міру зростання світового ВВП і збільшення енергоспоживання. Згідно з прогнозами, потреби світової економіки в енергетичних ресурсах у найближчі 30 років можуть збільшитися майже на 60% порівняно з початком ХХІ ст. [1].

Домінуючі позиції у світовій енергетиці займають первинні енергоресурси, представлені вуглеводнями, — нафтою та природним газом. Для задоволення зростаючого попиту на них основним суб'єктам нафтогазової галузі — міжнародним і національним нафтогазовим компаніям — необхідно розробляти чітку, розрахова-

ну на перспективу інвестиційну стратегію, що передбачає залучення масштабних капіталовкладень у розвідку, видобуток, транспортування і переробку вуглеводневої сировини, а також націлену на підвищення віддачі від цих капіталовкладень. Останніми роками ці компанії діяли, з одного боку, в умовах сприятливої кон'юнктури ринку, з іншого — в умовах обмеженості фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів, а також зростаючого політичного тиску з боку урядів держав, в яких вони здійснюють видобуток, посилювання екологічного законодавства, об'єктивного виснаження родовищ, скорочення розвіданих запасів, зростання капітальних і операційних витрат. Комплекс даних умов, особливо в ситуації фінансової та економічної кризи, становить значний ризик для нафтогазових компаній, призводить

до погіршення їх фінансово-економічних показників, утрудненням в реалізації інвестиційних проектів з нарощування виробничих та господарських потужностей з видобутку сировини, проведення комплексної геологорозвідки і освоєння нових родовищ.

Актуальність цього дослідження зумовлена тим, що від ефективності і результативності інвестиційної діяльності нафтогазових компаній, від їх фінансового стану залежить надійність і безперервність поставок енергоносіїв, тобто, по суті, енергетична безпека країни і світової економіки загалом.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

За кордоном проблематика, пов'язана з розвитком нафтогазової галузі, ефективністю інвестиційних проектів у ній, набула найширшого висвітлення та розгляду після двох найбільших світових енергетичних криз, які стали своєрідними каталізаторами наукових розробок в області економіки нафтогазового сектора і привернули увагу науковці спільноти до проблем інвестиційної діяльності нафтогазових компаній. У числі найбільш авторитетних зарубіжних вчених, праці яких присвячені даній проблематиці, слід назвати: в галузі вивчення міжнародного нафтогазового бізнесу, світового ринку рідких вуглеводнів, податкових систем і фінансових режимів в нафтогазовому секторі — Д. Ергін, Д. Буш, Д. Джонстон, Д. Хайн; в галузі вивчення стратегії нафтогазових компаній, Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК), теорії ринку і конкуренції, теоретичних основ побудови ринкових стратегій та інвестиційної діяльності — Дж. Стиглер, А. Алчіян, Ф. фон Хайек та ін.

За період становлення і розвитку ринкових відносин вітчизняною наукою було також накопичено значний досвід в галузі вивчення проблем паливозабезпечення і підтримки енергетичного балансу світової економіки і пов'язаної з нею міжнародною енергетичною безпекою, а також питань оподаткування підприємств нафтогазового сектора в розвинених країнах.

У сучасний період з'явилося чимало досліджень вітчизняних економістів, присвячених проблематиці оптимізації інвестиційного процесу в нафтогазовому секторі, побудови довгострокових стратегій розвитку нафтогазових компаній, сценарного планування та стратегічного менеджменту. Серйозними дослідженнями проблем нафтогазового сектора в цілому та інвестиційного процесу зокрема є роботи, монографії та статті наступних українських вчених і фахівців Витвицького Я.С., Данилюка М.О., Фадєєвої І.Г., Чукаєвої І.К., Колбушкіна Ю.П., Витвицької У.Я., Дзьоби О.Г. та ін.

Проте проблеми ефективності інвестиційного процесу у нафтових компаніях, а також питання стратегічного планування та прогнозування з застосуванням процесного підходу і новітніх методів прогнозування, поки ще не отримали достатнього висвітлення у вітчизняній науковій літературі.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження є аналіз досвіду зарубіжних нафтогазових компаній у побудові інвестиційного процесу, а також у застосуванні сучасних інструментів аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів.

## ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вибір даного напрямку дослідження продиктований роллю нафтогазових компаній на світовому та національному ринках енергоносіїв і продуктів нафтопереробки, значенням їх діяльності у підтримці паливного балансу, і пов'язаною з цим необхідністю регулювання інвестиційного процесу та підвищення ефективності інвестиційних програм у сучасних умовах.

В якості об'єкта дослідження виступають міжнародні нафтові компанії (МНК) та національні нафтові компанії (ННК). При цьому під міжнародними нафтогазовими компаніями розуміються такі компанії, частка незалежних приватних акціонерів яких досягає не менше 50%, а відсоток акцій, що перебувають у вільному обігу на біржі (free-float) становить не менше 10—15%. Національні нафтові компанії, навпаки, більш ніж на 50% належать державі і пов'язаним з ним структурам, що фактично означає стратегічний і оперативний контроль уряду за діяльністю підприємств [2].

Відповідно до сучасних підходів до управління підприємствами основною метою їх розвитку є максимізація ринкової вартості, що досягається за рахунок підвищення економічної ефективності всіх напрямків діяльності підприємств — операційної, фінансової та інвестиційної. На практиці це означає необхідність підвищення ефективності інвестиційних вкладень. У зв'язку з цим зростають і вимоги, що висуваються до показників економічної ефективності інвестиційних проектів нафтогазових компаній, їх точності та чутливості до основних ризиків. Відповідно більшу значимість набувають і методики аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів, на основі яких приймаються управлінські рішення про їх фінансування. Прийняття цих рішень пов'язане з проведенням техніко-економічних обґрунтувань з використанням найбільш досконалих методик економічного і фінансового аналізу, в основу яких покладені принципи статистичних досліджень, математичного аналізу та моделювання економічних процесів. До даних методик також належить теорія нечітких множин та нечітка логіка, а також аналіз чутливості, який використовується для визначення ступеня впливу тих чи інших факторів і параметрів на показники економічної ефективності інвестиційних проектів. Використання комплексу даних інструментальних методів є складовою частиною налагодженого інвестиційного процесу у зарубіжних нафтогазових компаніях.

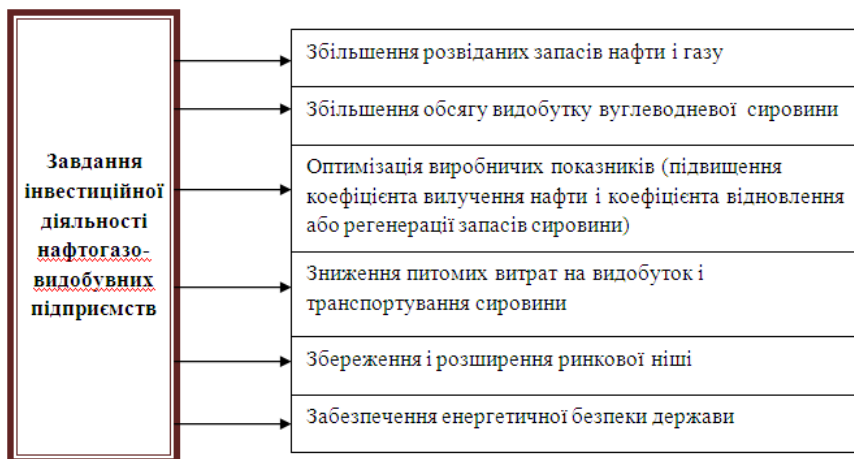
Очевидно, що ефективність інвестиційної діяльності нафтогазових компаній надає безпосередній і величезний вплив на світову економіку, на основні показники її розвитку, на динаміку глобальних економічних процесів. Досвід зарубіжних компаній є досить важливим для підприємств вітчизняного нафтогазового сектора у світлі посилення конкуренції на світових ринках рідких вуглеводнів, інтеграції України у світове господарство, необхідності комплексного розвитку галузі та її модернізації.

Нами з'ясовано, що основними завданнями інвестиційної діяльності нафтогазового сектора національної економіки є напрями, наведені на рисунку 1.

Питання дорогих енергоносіїв є одним з найголовніших на порядку денному для України, а тематика ціни російського газу є актуальною як ніколи. Проте ці проблеми стали каталізатором активних дій у нафтогазовому секторі економіки.

Чинниками, що лежать в основі розвитку нафтогазового сектора економіки є: ресурси, технології, фінансування, управління. Оптимізація роботи кожного з них дозволить наблизитися до набуття енергетичної незалежності держави. Відповідно до проекту оновленої Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, наприкінці зазначеного періоду показник самозабезпеченості енергоресурсами повинен скласти 95% у порівнянні з нинішніми 70%. Найважливіша роль у Стратегії відведена вітчизняному нафтогазовому сектору. Згідно з базовим сценарієм розвитку енергетичного сектора планується, що за період 2010—2030 видобуток нафти зросте в 1,3 рази (з 3,6 до 4,5 млн т), а природного газу — в 2,2 рази (з 20,5 до 44,4 млн куб. м) [3].

Плани щодо збільшення обсягів власного видобутку ускладнюються тим, що ресурсна база нафти і газу в Україні характеризується високим ступенем виснаже-



**Рис. 1. Основні завдання інвестиційної діяльності вітчизняних нафтогазовидобувних підприємств**

Джерело: сформовано автором на основі [4].

ності розвіданих великих родовищ, а освоєння нових відстає від темпів видобутку. Необхідними заходами у цьому випадку є освоєння нових покладів (у т.ч. морських), нових технологій буріння на великих глибинах, а також пошук способів видобутку нетрадиційного газу. Все це вимагає величезних фінансових вкладень.

За оцінками фахівців для досягнення цільових показників видобутку нафти і газу, до 2030 року буде потрібно більше 60 млрд доларів США інвестицій, більшу частину з яких планується залучити на зовнішніх ринках. На даний момент в Україні немає достатніх фінансових, технологічних і кадрових ресурсів для розробки складних і нетрадиційних родовищ власними силами, тому подальший розвиток галузі складно уявити без участі іноземних інвесторів. Останні кілька років міжнародні нафтогазові компанії активізують свою діяльність в Україні, неодноразово висловлюючи свою зацікавленість взяти участь у розробці нафтогазових родовищ за умови забезпечення урядом стабільного та зрозумілого середовища для функціонування бізнесу [4].

Інвестиційний цикл проекту розробки нафтогазового родовища може становити від 5 до 50 років, тому інвестор потребує гарантій довгострокових стабільних і прозорих правил роботи на ринку незалежно від політичної кон'юнктури.

Вітчизняні компанії у даному дослідженні розгля-

**Таблиця 1. Основні показники діяльності найбільших МНК**

Назва	Прибуток, млн дол. США	Обсяг доведених резервів, млн бар.	Щоденний видобуток, млн бар.	
			2012	2013
«Exxon Mobil»	36130	10491	2681	2414
«British Petroleum»	22341	9565	2475	2414
«Royal Dutch Shell»	25311	5748	1948	1818
«The Chevron»	14099	5626	1732	1756
«Total»	13733	5582	1506	1509
ENI	19280	3219	1079	1020
«ConocoPhillips»	13529	10600	2358	2300
Всього по вищенаведеним	144423	50831	13779	13231
Усі МНК	198183	59757	-	-
Частка наведених компаній серед усіх МНК	72,9%	73,8%	-	-

Джерело: [7].

нуті нами як об'єкт застосування досвіду зарубіжних нафтогазових компаній у підвищенні ефективності інвестиційної діяльності. У той же час, слід зазначити, що в силу того, що фінансові показники операційної діяльності, а також інвестиційні плани національних нафтових компаній часто не розкриваються, вивчення їхньої практики у сфері інвестиційної діяльності істотно ускладнено.

Найбільшими міжнародними нафтогазовими компаніями є корпорації, включені до переліку т.зв. "Supermajors" — шість ТНК: "Exxon Mobil", "British Petroleum", "Royal Dutch Shell", "The Chevron", "ConocoPhillips", "Total"; їх нафтовидобуток становить близько 10% світового. При цьому слід зазначити, що на частку найбільших міжнародних нафтогазових компаній припадає понад 70% прибутку і доведених резервів усіх МНК [6].

Найбільшими національними нафтогазовими компаніями (ННК), безумовно, є ті корпорації, які здійснюють видобуток нафти на території країн-експортерів нафти. В абсолютній більшості випадків вони знаходяться під повним, або переважачим контролем держави. В Україні такою ННК є НАК "Нафтогаз України", яка крім видобувних компаній має у своєму складі весь послідовний ланцюжок розвідки, буріння, видобування, транспортування та переробки вуглеводнів.

Основна роль ННК у сучасній економіці — забезпечення ресурсно-сировинної бази енергоспоживання країни за рахунок реалізації первинних енергоносіїв на світовому ринку вуглеводнів. Найбільшими ННК є компанії, що належать великим експортерам нафти — "Saudi Aramco" (Саудівська Аравія), Нафтова компанія Кувейту, Національні нафтові компанії Ірану та Іраку, ВАТ "Роснефть" і ВАТ "Газпром". Обсяг запасів, що знаходяться в розпорядженні найбільших МНК, складає близько 5% від загальносвітових, в той же час обсяг запасів ННК, які в основному перебувають під державним контролем, становить 95% від світових (з врахуванням російських нафтогазових компаній з переважним державною участю), з них 77% припадає на частку ННК країн-членів ОПЕК. Однак відсутність достатнього досвіду у веденні міжнародного бізнесу, структура акціонерного капіталу і недостатність кадрової та інноваційної бази не дозволили ННК досягти показників ефективності МНК. Основні характеристики найбільших ННК наведено у таблиці 2.

Специфіка суб'єктів нафтогазового сектора визначає в даний час і їх стратегію: бізнес МНК розвивається у бік нафтопереробки, а ННК — у бік подальшого розширення видобутку. Відповідно, інвестиційні стратегії МНК припускають зростання частки нафтопереробки у структурі виручки, підвищення ефективності нафтовидобутку і крекінгу, перехід до виробництва високотехнологічних продуктів і подальшу диверсифікацію своєї діяльності. Інвестиційні проекти у галузі видобутку нафти і газу, реалізовані МНК, в основному знаходяться у сфері розробки важкодоступних шельфових родовищ, наприклад у Північному морі і Мексиканській затоці на глибинах понад 3000 м.

Інвестиційна стратегія більшості ННК спрямована на подальшу інтенсифікацію видобутку, підвищення її технологічної ефективності та нарощування розвіданих запасів нафти і газу, тобто носить переважно екстенсивний характер. У той же час проводиться політика щодо диверсифікації свого бізнесу, так, наприклад, Кувейтської нафтовою компанією ще на початку 90-х рр. була придбана велика заправна мережа в США, що дозволило їй вийти на ринок збуту нафтопродуктів кінцевому споживачеві [10; 11].

Таблиця 2. Показники видобутку нафти найбільшими ННК

Назва	Держава-акціонер	Частка держави у акціонерному капіталі	Обсяг доведених резервів, млн бар.	Щоденний видобуток нафти, млн бар.	
				2012	2013
Sonatrach	Алжир	100%	12 200	1274	1277
Pertamina	Індонезія	100%	3 990	41	38.9
NIOC	Іран	100%	136 150	4072	4036
INOC ^	Ірак	100%	115 000	1957	2183
KOC	Кувейт	100%	101 500	2664	2574
«Saudi Aramco»	Саудівська Аравія	100%	264 200	8960	8566
PDVSA	Венесуела	100%	99 337	3036	2949

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9].

Нами виявлено у результаті дослідження, що можливості багатьох країн з розвитку нафтогазового сектору, тобто інвестування в інфраструктуру національних нафтогазових компаній, обмежені в основному з трьох основних причин: брак фінансових ресурсів для покриття витрат на пошук і освоєння родовищ для поповнення запасів, переважне поширення екстенсивних методів розвитку нафтогазового сектора і застосування застарілих неефективних технологій. Багато країни-експортерів позбавлені можливості нарощування видобутку, оскільки усі їхні виробничі потужності завантажені практично повністю, а внутрішніх джерел фінансування недостатньо, щоб у стислі терміни провести масштабні геологорозвідувальні роботи, створити відповідну інфраструктуру і реалізувати проекти з освоєння перспективних родовищ [7].

У подібній ситуації почасти знаходиться і Україна, в основному через високі витрати у нафтовидобутку, пов'язані зі складними геологічними умовами родовищ нафти і газу. До цього слід додати, що геологорозвідка та освоєння знову відкритих родовищ має на увазі значні капітальні вкладення за досить короткий період часу у власне розвідку і створення первинної інфраструктури. Враховуючи високий ризик невдачі в бурінні розвідувальних свердловин, дані вкладення є найменш привабливими і найменш гарантованими.

Ще одним суттєвим чинником, що впливає на інвестиційну політику нафтогазових підприємств є особливості фіскальних систем. До особливостей фіскальних систем належать відмінності в ефективній ставці оподаткування, принципи визначення оподаткованої бази і методика списання витрат нафтогазових компаній на проведення геологорозвідувальних робіт. Серед механізмів стимулювання найбільш ефективними виявляються податкові канікули на період реалізації інвестиційних проектів, а також можливість зменшення оподаткованої бази на повний обсяг інвестиційних вкладень в поточному періоді.

На основі вивчення досвіду зарубіжних МНК ("British Petroleum" і "Royal Dutch Shell") нами проаналізовано процес розробки довгострокових стратегій розвитку та інвестиційної діяльності компаній, виділено основні принципи їх побудови із застосуванням методик сценарного планування.

З'ясовано, що внаслідок відмінностей у організаційному устрої, стандартах корпоративного управління, а також у стратегічних пріоритетах економічні цілі інвестиційної діяльності МНК і ННК істотно відрізняються: якщо інвестиційна стратегія МНК спрямована на диверсифікацію бізнесу, створення вертикально-інтегрованих холдингів, що включають в себе нафтопереробні потужності, використання технологій, які підвищують нафтовіддачу існуючих родовищ, то інвестиційна стратегія ННК припускає швидке нарощування видобутку при мінімізації капіталовкладень.

Встановлено також, що застосування застарілих технологій, невисока додана вартість реалізованої продукції (сировини) призводить до зниження показників ефективності ННК. При цьому визначено, що першочерговим завданням, що стоять перед ННК в напрямі підвищення ефективності інвестиційної діяльності та мінімізації ризиків інвестиційних проектів на етапі прийняття управлінських рішень про їх реалізацію, є підвищення точності середньострокових і довгострокових прогнозів ринкової кон'юнктури світового ринку енергоносіїв, а також впровадження в практику кращих стандартів корпоративного управління.

З існуючих наукових досліджень відомо, що за допомогою штучних нейромереж можна на базі відтвореної функції змін аналізованого фінансового показника спрогнозувати його значення у майбутньому, грунтуючись на т останніх його спостереженнях [12; 13]:

$$\hat{y}(T+1) = f(y(T-m+1), y(T-m+2), \dots, y(T)) \quad (1),$$

де  $\hat{y}(T+1)$  — вихід;

$y(T-m+1), \dots, y(T)$  — входи.

У даному випадку модель формального нейрона можна розглядати як елемент з кількома входами  $y(T-m+2), \dots, y(T)$  і одним виходом  $\hat{y}(T+1)$ , який призначений для виконання нелінійного параметричного перетворення сумарного зваженого вхідного сигналу у скалярну величину

$$\hat{y}(T+1) = \psi \left( \sum_{l=1}^m y(T-m+l)w_l \right) \quad (2),$$

де  $\psi(\cdot)$  — функція активації нейрона, яка зазвичай є сигмоїдною функцією

$$\psi(\tau) = \frac{1}{1 + e^{-k\tau}}; \quad 0 < \psi(\tau) < 1,$$

де  $k$  — коефіцієнт стиснення — розтягування функції вздовж осі абсцис;

$m$  — кількість входів даного нейрона;

$y(T-m+l)$  — вхідний  $l$ -й сигнал;

$w_l$  — вага  $l$ -го входу.

Виявляється доцільним застосування методики інтегральної оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів на основі нечіткої логіки, штучних нейромереж та факторного аналізу, що дасть змогу істотно підвищити точність оцінюваних фінансових показників. Ці методи можуть бути використані у вітчизняному нафтогазовому секторі для підвищення якості аналітичної роботи при оцінці ефективності інвестиційних проектів.

Застосування сучасних методик прогнозування цінової кон'юнктури, інвестиційного аналізу і аналізу ризиків дозволяють значною мірою підвищити ефективність інвестиційної діяльності нафтогазових компаній за рахунок якості попереднього опрацювання інвестиційних проектів. На думку автора, даний підхід може бути застосований для розробки багатофакторних моделей у нафтогазовому секторі, який відчуває значну потребу у капіталовкладеннях у устаткування та інфраструктуру, частка зносу яких наближається до 70%.

В умовах посткризового зростання світової економіки і енергоспоживання масове скорочення нафтогазовими компаніями своїх інвестиційних програм призвело до значного дисбалансу попиту/пропозиції вуглеводневої сировини на світовому ринку і непередбачуваного зростання цін і падіння темпів відтворення. В умовах зниження попиту і падіння світових цін на нафту спостерігається аналогічний процес — компанії масово переглядають свою інвестиційну політику в бік скорочення

ня капіталовкладень. Подібний розвиток подій змусив багато урядів прийняти нові схеми оподаткування з метою стимулювання зростання нафтогазовидобутку. На відміну від концесійних систем та угод про розподіл продукції першого покоління нові прогресивні фіскальні механізми передбачають велику частку урядів у доходах від видобутку та реалізації вуглеводнів, але припускають водночас гарантовану окупність приватних інвестицій, компенсацію витрат на освоєння родовищ, гнучку систему податкових відрахувань і певну норму прибутковості.

Податкова система є одним з інструментів економічної політики держави, що дозволяє впливати на створення в країні конкурентних переваг. Амортизаційні відрахування та інші витрати, які відносять на собівартість, є засобом, що стимулює розвиток і використання нових технологій, підвищення якості та зниження ціни продукції, що випускається і розмір надходжень до бюджету. Таким чином, держава виграє, проводячи помірну податкову політику. Виграють від цього і компанії, розвиваючи інфраструктуру та вдосконалюючи свою технологічну базу.

Сьогодні у світовій економіці відбувається перехід від регресивних форм оподаткування, податковою базою для яких служить весь прибуток компанії незалежно від рівня її витрат, до прогресивних податкових ставок, базою яких є тільки чистий прибуток. При економічно не вигідних умовах або великих політичних ризиках нафтові компанії не будуть зацікавлені в інвестиціях в ці країни. Уряд має дотримуватися політики помірної оподаткування (в іншому випадку компанії змушені будуть використовувати такі методи приховування доходів, як трансфертні ціни або ж скорочувати видобуток). Таким чином, роль держави полягає у створенні сприятливого бізнес-клімату, захисту інтересів інвесторів, виробників і споживачів.

Крім зовнішніх умов, найважливішою з яких є податковий клімат, на економіку нафтогазових компаній впливає ряд факторів внутрішнього характеру, до яких слід віднести систему управління і структуру компанії, а також компетентність менеджменту і налагодженість системи стратегічного планування і прогнозування [14].

Компанії з переважною державною участю в акціонерному капіталі, не виключаючи і таких, як "Saudi Agamco", Національна нафтова компанія Кувейту і ряд інших, демонструють нижчу адаптивність до умов ринку, що особливо яскраво проявляється в періоди падіння ціни на нафту.

Непрозорість корпоративного управління ускладнює залучення інвестицій у галузь і позикових коштів на ринку капіталу, а також не дає змоги здійснювати ефективний контроль за діями менеджменту. У зв'язку з цим, одним з ключових завдань на шляху підвищення ефективності діяльності нафтогазового сектора стала його реструктуризація, яка на зовнішньому рівні виражається у зниженні державного регулювання галузі, продажу державних пакетів акцій як стратегічним, так і портфельним інвесторам в ході розміщення емісій акцій на фондових біржах через процедуру первинного публічного розміщення (Initial Public Offering — IPO). У середині компаній змінюється стратегія організаційного розвитку та напрями інтеграції — горизонтальної або вертикальної — залежно від очікуваного економічного ефекту від синергії і мінімізації ризиків.

Основною умовою успішної діяльності нафтогазових компаній на вуглеводневому ринку є також наявність адекватної довгострокової стратегії розвитку та інвестиційної стратегії, побудовані з урахуванням декількох сценаріїв зміни макроекономічної ситуації та ціни на основну товарну продукцію — нафту і природний газ. Стратегії нафтогазових компаній крім сценаріїв зміни кон'юнктури ринку рідких вуглеводнів повинні передбачати варіанти взаємин з урядами приймаючих країн, зміни податкових режимів, імовірні політичні події.

Найважливішою умовою є коректне прогнозування кон'юнктури світового ринку рідких вуглеводнів і мінімізації ризиків її несподіваного несприятливої зміни. У цій області досягнуті певні результати за рахунок впровадження математичних методів аналізу на основі ARCH і GARCH-регресійного аналізу. Вони надали менеджменту потужний інструмент хеджування ризиків волатильності з використанням принципів економетричного моделювання. В той же час точність довгострокових цінових прогнозів залишається відносно невисокою, що ускладнює вироблення можливих рішень у разі настання несприятливих подій на ринку і збільшує ризик значного погіршення фінансово-економічних показників.

Надзвичайно велике значення на сучасному етапі розвитку господарських зв'язків набуває інформаційний фактор. Своєчасне отримання інформації про тенденції розвитку світового ринку, напрями зміни балансу попиту та пропозиції і викликані ними коливання цін на нафту, наявність відомостей про стратегію конкурентів, зрушення у структурі енергоспоживання, сезонних коливаннях попиту дає змогу сформулювати адекватну і успішну модель реалізації цілей компанії. На основі прогнозної інформації про нафтовий ринок компанії розробляють інвестиційні стратегії і здійснюють оцінку економічної привабливості інвестиційних проектів з використанням відповідних методик, що дозволяють визначити фінансово-економічні показники даних інвестиційних проектів.

У інвестиційному аналізі застосовуються апробовані методи фінансового моделювання та критеріального аналізу, завдяки яким розраховуються ключові показники економічної ефективності інвестиційних проектів та їх вплив на загальний стан компанії. Інвестиційний процес в сучасних нафтових компаніях за кордоном будується на стандартизованому механізмі прогнозування; подібні методики необхідно застосовувати і в українських нафтогазових компаніях. Ключовим питанням успішності їх діяльності є швидкість прийняття рішення та якість наданої керівництву і акціонерам інформації, що досягається за рахунок об'єднання і інтеграції усіх процесів стратегічного планування, прогнозування та інвестиційного аналізу в рамках єдиного програмного забезпечення та тісної взаємодії між підрозділами, відповідальними за здійснення цих розрахунків.

Невирішеним актуальним питанням залишається точне короткострокове прогнозування цін на ринку в розрізі день-тиждень-місяць, що призводить до появи випадючих доходів і недоотриманого прибутку. Таким чином, основною проблемою, що стоїть перед нафтогазовими компаніями незалежно від форми власності та країни приналежності, стає підвищення точності прогнозування, від якого, в кінцевому підсумку, залежить виконання поставлених акціонерами завдань з досягнення показників ефективності їх діяльності. Очевидно, що вектор вирішення проблем ефективності інвестиційної діяльності нафтогазових компаній буде спрямований на забезпечення точного прогнозування кон'юнктури ринку, зниження витрат за рахунок внутрішньої реструктуризації, а також розробки довгострокових стратегій розвитку на основі сценарного моделювання. Проблема підвищення ефективності операційної та інвестиційної діяльності, вдосконалення податкового законодавства, налагодження ключових бізнес-процесів, створення гнучкої системи корпоративного контролю та управління актуальна і для українських нафтогазових компаній і вітчизняного нафтогазового сектора.

Отже, дослідження міжнародного досвіду підвищення ефективності інвестиційної діяльності нафтогазових компаній показали, що на даний час необхідна реалізація заходів як з боку уряду, законодавчих органів влади, так і з боку вітчизняних нафтогазових компаній, які спрямовані на підвищення ефективності нафтогазо-

вої галузі, реалізацію економічно обґрунтованих і технологічно досконалих інвестиційних проектів.

На рівні нафтогазових компаній необхідне впровадження сучасних систем збору і аналізу статистичної інформації щодо світового нафтового ринку, уніфікованих і стандартизованих програм швидкого і точного аналізу інвестиційних проектів.

Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними, нафтові компанії повинні постійно здійснювати моніторинг, аналіз та оцінку існуючих інвестицій. На рівні держави необхідно створення таких зовнішніх умов, як гнучке маніпулювання експортними митами, зниження податку на прибуток, ренти, надання податкових пільг і відрахувань підприємствам, що забезпечують реалізацію масштабних інвестиційних проектів. Ці заходи будуть провідниками державної енергетичної політики, і будуть позитивно впливати на проведену нафтовими компаніями інвестиційну діяльність.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки: основними напрямками інвестиційної стратегії національних нафтових компаній є підвищення ефективності вилучення вуглеводнів, що робить економічно обґрунтованим освоєння важкодоступних родовищ, а також диверсифікація бізнесу з метою зниження залежності від кон'юнктури ринку вуглеводнів; основним завданням ННК в області стратегічного планування інвестиційної діяльності є підвищення точності прогнозування основних показників ринку вуглеводнів, а також підвищення якості оцінки ризиків інвестиційних проектів; необхідність використання досвіду зарубіжних нафтогазових компаній у сфері стратегічного планування інвестиційної діяльності та аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів у вітчизняних компаніях нафтогазового сектора як міра, яка дозволить підвищити точність прогнозів і якість опрацювання проектів.

### Література:

- World Oil Outlook 2013. Vienna: OPEC Secretariat, 2014. — С. 25. — Режим доступу: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/WOO\\_2013.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2013.pdf)
- Hartley P. A Model of the Operation and Development of a National Oil Company/Peter Hartley. Kenneth B. Medlock — Huston: Rice University. — 2007. — Р. 2—15
- Енергетична стратегія України на період до 2030 року [із змінами і доповненнями, внесеними розпорядженням Міністерства палива та енергетики України від 26 березня 2008 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.search.ligazakon.ua/1>
- Смирнов И.А. Инвестиционная деятельность международных нефтегазовых компаний: дис... канд. экон. наук: 08.00.14 [Електронний ресурс] /Смирнов Иван Алексеевич. — Москва. — 2009. — 164 с.
- Полянский А. МСФО для нефтегазовых компаний: добро пожаловать иностранным инвестициям [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id262>
- Jaffe A.M. The International Oil Companies/ Amy Myers Jaffe, Ronald Solicio — Huston: Rice University. — 2007. — Р. 3.
- Empirical Evidence on the Operational Efficiency of National Oil Companies, Huston: Rice University. — 2007. — Р. 72.
- OPEC Annual Statistical Bulletin 2013, Vienna. — 2014. — Р. 66 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2013.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2013.pdf)
- OPEC Annual Statistical Bulletin 2012. — Vienna. — 2013. — Р. 71 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf)

10. Сайт Адміністрації з енергетичної інформації США [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.tonto.eia.doe.gov/energy\\_inbrief/worldoil.market.cfrn](http://www.tonto.eia.doe.gov/energy_inbrief/worldoil.market.cfrn)

11. BP Annual Reports 2012-2013. — С. 120 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/investors/BP\\_Annual\\_Report\\_and\\_Form\\_20F\\_2013.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/investors/BP_Annual_Report_and_Form_20F_2013.pdf)

12. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічної системи із використанням теорії нечітких множин /А.В. Матвійчук. — К.: Центр навчальної літератури. — 2005. — 206 с.

13. Фадеєва І.Г. Прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин на засадах синергетики /І.Г. Фадеєва // Вісник Хмельницького національного ун-ту. — 2004. — № 4. — Т. 4. — С. 144—152.

14. Джонстон Д. Міжнародний нафтовий бізнес. Податкові системи та угоди про розподіл продукції /Д. Джонстон. — М.: "Олімп-Бізнес", 2003. — С. 48—55.

### References:

- OPEC Secretariat (2014), "World Oil Outlook (2013)", available at: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/WOO\\_2013.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2013.pdf) (Accessed 30 march 2014).
- Hartley, P. A and Kenneth, B. Medlock (2007), Model of the Operation and Development of a National Oil Company, Rice University, Huston, USA.
- Ministry of Fuel and Energy of Ukraine (2008), Energy Strategy of Ukraine until 2030 [as amended and supplemented by order of the Ministry of Fuel and Energy of Ukraine on March 26, 2008], available at: <http://www.search.ligazakon.ua/1>.
- Smyrnov, Y.A. (2009), "Investment activities of international oil and gas companies", Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.
- Polianskiy, A. (2013), "The IFRS for oil and gas companies: welcome to foreign investment", available at: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id262> (Accessed 17 april 2013).
- Jaffe, A.M. and Solicio, R. (2007), The International Oil Companies, Rice University, Huston, USA.
- Empirical Evidence on the Operational Efficiency of National Oil Companies (2007), Rice University, Huston, USA.
- OPEC Secretariat (2014), "OPEC Annual Statistical Bulletin 2013", available at: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2013.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2013.pdf) (Accessed 31 march 2014).
- OPEC Secretariat (2013), "OPEC Annual Statistical Bulletin 2012", available at: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf) (Accessed 30 march 2013).
- The official site of U.S. Energy Information Administration (2015). — available at: [http://www.tonto.eia.doe.gov/energy\\_inbrief/worldoil.market.cfrn](http://www.tonto.eia.doe.gov/energy_inbrief/worldoil.market.cfrn)
- The official site of BP (2014), "BP Annual Reports 2012—2013", available at: [http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/investors/BP\\_Annual\\_Report\\_and\\_Form\\_20F\\_2013.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/investors/BP_Annual_Report_and_Form_20F_2013.pdf) (Accessed 31 march 2014).
- Matvijchuk, A.V. (2005), Analiz ta prognozuvannja rozvytku finansovo-ekonomichnoji systemy iz vykorystannjam teoriij nechtikyh mnozhyn [Analysis and forecasting of financial and economic system using fuzzy sets theory], Centr navchalnoji literatury, Kyiv, Ukraine.
- Fadjejeva, I.Gh. (2004), "Predicting the cost of drilling oil and gas wells based on synergy", Visnyk Khmelnyckogo nacionalnogho un-tu, vol. 4, № 4, pp. 144—152.
- Dzhonston, D. (2003), Mizhnarodnyj naftovyj biznes. Podatkovi systemy ta ughody pro rozpodil produkciji [International oil business. Tax Systems and Production Sharing Agreements], Olimp-Biznes, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2015 р.

Є. О. Черняк,  
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## МІЖНАРОДНА ТРУДОВА ЕМІГРАЦІЯ ТА "ВІДТІК МІЗКІВ": ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЕМІГРАЦІЇ З УКРАЇНИ

Y. Chernyak,  
post-graduate student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERNATIONAL LABOR FORCE EMIGRATION AND THE "BRAIN DRAIN": THE ECONOMICAL DISCOURSE OF EMIGRATION FROM UKRAINE

*У статті узагальнено теоретичні аспекти та запропоновано практичні підходи до регулювання трудової міграції кваліфікованих працівників та оцінки економічної ефективності міжнародних міграційних процесів. Виявлено основні аспекти економічної привабливості рішення щодо еміграції. Акцентовано увагу на нерівномірності оплати праці в різних країнах світу, яка власне і спричиняє міграцію. Введено поняття чистого прибутку від міграції. Розраховано середні показники еміграції з України, відповідно до фаху мігранта. Зроблено порівняння еміграційної привабливості Польщі та Німеччини. Наведено позитивні та негативні наслідки від міжнародних міграційних процесів для країни походження мігранта та для приймаючої мігрантів країни.*

*The article generalizes theoretical aspects and gives practical approaches for regulation of high qualified workers and for the estimation of international migration processes' economical effectiveness. The main aspects of the attractiveness of emigration revealed. The fact, that inequality of wages in different countries is causing migration, is emphasized. The notion of the net profit from migration is provided. The average rates of emigration from Ukraine, according to the worker's specialty, are calculated. The comparison of the emigrational attractiveness of Poland and Germany is done. Positive and negative consequences of the international migration processes for the country of origin and for the receiving country are shown.*

*Ключові слова: Міжнародна трудова міграція, відтік мізків, чистий прибуток від міграції, середній показник еміграції, еміграційна привабливість.*

*Key words: International labor force migration, brain drain, net profit from migration, average rate of emigration, emigrational attractiveness.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних економічних умовах, рівень освіти та кваліфікація робітників стає одним з основних факторів формування конкурентного потенціалу національної економіки. Таким чином, виїзд кваліфікованих спеціалістів, який також називають "відтік мізків", створює низку проблем для будь-якої країни світу. Крім того, важливо правильно, оцінити економічний ефект від трудової еміграції та імміграції в цілому. Їхнє регулювання стає першочерговим для урядів країн. На даному етапі рішення щодо трудової міграції, в основному, зумовлюється нерівномірністю оплати праці в різних країнах. Отже, нівелювання даного розриву за рахунок покращення умов праці, соціальних виплат або комплексу інших заходів може бути підґрунтям для подальшого зростання конкурентоспроможності національної економіки.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Міжнародна міграція робочої сили та "відтік мізків" як окремих, специфічний її різновид ще мало описані у працях вітчизняних фахівців та дослідників. Це можна пояснити тим, що міграційні процеси є доволі новим явищем для України. Їхній вплив на економіку лише осмислюється та зацікавленість до них з боку наукового товариства тільки починає формуватися. Проте у світі вже існують відомі та змістовні моделі державного регулювання міжнародної міграції робочої сили. Насамперед, це

праці І. Авада [1], С. Дагмана [2], М. Каханця [3], А. Кіма [4], К. Циммермана [5] та інших.

Вагомий внесок у процес дослідження теорії і практики трудової міграції, удосконалення організаційних, економічних та правових важелів її регулювання зробили провідні вітчизняні вчені: А.П. Гайдуцький [6], Е.М. Лібанова [7], О.А. Малиновська [8], С.І. Пирожков [9], О.В. Позняк [10; 11] та інші. Досить детальний аналіз міграції в Україні щорічно робить Представництво Міжнародної організації з міграції в Україні [12]. В роботах автора [13—15] розроблено комплекс рекомендацій з вдосконалення регулювання міжнародної міграції в Україні.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій, щодо регулювання відтоку за кордон висококваліфікованих робітників для забезпечення подальшого зростання міжнародної конкурентоспроможності національної економіки країни та оцінка економічного ефекту від міграції для країни походження та приймаючої мігрантів країни.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил, економічна глобалізація створила нові умови та правила на всіх світових ринках. Крім цього, глобалізаційні процеси

стали причиною появи нових, до того не суттєвих, факторів впливу на економіку держава. Поміж інших слід особливо виділити міжнародну трудову міграцію.

Міжнародна трудова міграція — це переміщення працездатного населення між державами строком більше ніж на рік під впливом суто економічних причин, тобто в пошуках заробітку [16]. При даній формі міграції, мігрант здатен зберегти постійний зв'язок із країною походження.

Міжнародна трудова міграція справляє як позитивний, так і негативний вплив на економіку будь-якої держави. Міграційні потоки в першу чергу завдають стресу ринку праці та міжнародній конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Основними її формами є трудова еміграція, імміграція, рееміграція та відтік мізків як особлива форма руху робочої сили.

Під трудовою еміграцією розуміють виїзд працездатного населення з країни для подальшого працевлаштування за кордоном на строк більше одного року.

Трудова імміграція — це, відповідно, виїзд іноземних працівників на територію країни з метою працевлаштування на місцевих підприємствах на строк більше одного року. Таку країну прийнято називати приймаючою.

Повернення міжнародного трудового емігранта назад до країни походження, його працевлаштування та проживання в ній, називається рееміграцією.

Виїзд висококваліфікованих працівників за кордон називається "відтік мізків". Він є першочерговою причиною гальмування розвитку науково-технічного прогресу. Утримати таких працівників від еміграції складно, через її економічну привабливість.

Наприклад, припустимо, що індивід  $i$  із навичками  $x_i$  вирішує між тим, що залишитися у своїй країні  $b$  та отримувати платню  $\beta_b(x_i)$ , або переїхати до приймаючої  $r$  та заробляти  $\beta_r(x_i)$ . Переїзд включає збитки, що є індивідуально-специфічними такі, як моральні збитки від розставання з родиною та друзями ( $z_i$ ), та збитки, що є подібними для всіх індивідів, такі як придбання квитків та плата за візу ( $c$ ). Ймовірність переїзду індивіда до країни  $r$  бути залежати від чистого прибутку від міграції:

$$P(M_i = 1) = P(V_i > 0) \quad (1),$$

$$\text{де } V_i = \beta_r(x_i) - \beta_b(x_i) - z_i - c.$$

Припустимо, що заробітна плата та збитки мають нормальний розподіл із математичними сподіваннями (середніми значеннями)  $m_b, m_r, m_z$  та підсумовуючи усіх індивідів із однаковими професійними навичками, показник еміграції з країни походження до приймаючої країни (1) може бути оцінений як:

$$P(M = 1) = 1 - \Phi\left(\frac{-m_r + m_b + m_z + c}{\sigma_v}\right) \quad (2),$$

де  $\sigma_v^2$  — дисперсія величини  $v$ , а  $\Phi(x)$  — функція стандартного нормального розподілу [17; 18].

Рівняння (2) показує, що для визначеного рівня професійних навичок, рівень еміграції бути вищим, якщо: середній рівень заробітної плати у приймаючій країні вищий, ніж відповідний показник у країні походження, або нижчі середні індивідуально-специфічні витрати чи фіксовані міграційні витрати.

Розрахуємо середній показник еміграції (ймовірність еміграції), наприклад, для лікарів з України. Станом на 01.02.2015 року середня заробітна плата лікаря в Україні складає 2457 грн. або 136,6 дол. США, мінімальна заробітна плата — 1218 грн. або 67,7 дол. США [19]. Офіційний курс НБУ гривні щодо долара США складає: 1 дол. США = 17,99 грн. Курс євро щодо долара США складає: 1 евро = 1,142 дол. США [20].

Середнє квадратичне відхилення (стандартна похибка)  $\sigma_b$  оцінимо як  $\frac{136,6 - 67,7}{3} = 22,96$ . Тут ми скористалися наступними результатами.

Якщо відомі середнє  $\bar{Y}$  і мінімальне  $Y_{\min}$  значення досліджуваної ознаки в генеральній сукупності і гіпотеза про нормальний характер розподілу ознаки прийнятна, значення середнього квадратичного відхилення (стандартної похибки) вираховується таким чином:  $\sigma \approx \frac{\bar{Y} - Y_{\min}}{3}$ . Зміст наведеної формули пояснюється так. Якщо гіпотеза про

нормальний розподіл прийнятна, то дистанція між середнім і мінімально можливими значеннями випадкової змінної не перевищує  $3\sigma$  (правило  $3\sigma$ ) з ймовірністю 0,9973 [21].

Для Польщі середня заробітна плата лікаря складає 2500 дол. США, мінімальна заробітна плата — 1500 дол. США [22].

$$\sigma_r = \frac{2500 - 1500}{3} = 333,33.$$

Середня ціна одного квитка на автобусний рейс Київ — Варшава складає 650 грн. = 36,1 дол. США [23], вартість робочої візи 35 евро = 40 дол. США. Наразі припустимо, що моральні збитки від розставання з родиною та друзями в середньому оцінюються у 1000 дол. США на місяць, тобто  $m_z = 200, \sigma_z = 333,33$ .

$$\text{Отже, } \sigma_v = \sqrt{\sigma_b^2 + \sigma_r^2 + \sigma_z^2} = 471,9.$$

Маємо

$$P(M = 1) = 1 - \Phi\left(\frac{-2500 + 136,6 + 1000 + 76,1}{471,9}\right) = 1 - \Phi(-2,72) = 0,99674 \quad (3).$$

Як бачимо, ймовірність еміграції дуже висока при таких розбіжностях у заробітних платах.

Проведемо аналогічні розрахунки для Німеччини: середня заробітна плата лікаря складає 8000 дол. США, мінімальна заробітна плата — 5500 дол. США [22].

$$\sigma_r = \frac{8000 - 5500}{3} = 833,33.$$

Середня ціна одного квитка на автобусний рейс Київ — Берлін складає 3600 грн. = 200,11 дол. США [23], вартість робочої візи 35 евро = 40 дол. США. Наразі припустимо, що моральні збитки від розставання з родиною та друзями в середньому оцінюються у 1000 дол. США на місяць, тобто  $m_z = 200, \sigma_z = 333,33$ . Таким чином,

$$\sigma_v = \sqrt{\sigma_b^2 + \sigma_r^2 + \sigma_z^2} = 897,8.$$

Показник еміграції до Німеччини дорівнює

$$P(M = 1) = 1 - \Phi\left(\frac{-8000 + 136,6 + 1000 + 240,11}{897,8}\right) = 1 - \Phi(-7,37) = 0,9999994 \quad (4).$$

Як бачимо, цей показник для Німеччини становить майже одиницю. Це зумовлюється суттєвою різницею у рівні заробітних плат в Україні та Німеччині.

Для більшості країн актуальним є попит на висококваліфікованих міжнародних трудових мігрантів. Природа такого попиту є цілком зрозумілою, адже разова інвестиція у вже готового спеціаліста є дешевшою і швидшою за процес підготовки власного.

Країна-експортер трудових ресурсів виграє за рахунок наступних факторів:

- підвищення купівельної спроможності та рівня життя сімей трудових мігрантів за рахунок грошових переказів, які вони отримують з-за кордону;
- зниження напруги на ринку праці;
- новий кваліфікаційний рівень мігрантів, що повертаються назад. [10, с. 32].

Низку вигод мають і країни-імпортери робочої сили. Залучення іноземних працівників сприяє збільшенню ВВП та національного доходу. Праця міжнародних трудових мігрантів, які знаходилися у деяких країнах Західної Європи, зумовила зростання економік даних країн протягом кількох десятиріч, починаючи з 50-их років ХХ століття. Скажімо, свого часу в Німеччині на офіційному рівні визнавалося, що "іноземні робітники і службовці, поряд з громадянами Німеччини, були творцями німецького економічного дива" [24, с. 30].

Використання іноземних трудових ресурсів дає змогу розширити сферу прикладання праці завдяки заповненню вільних робочих місць, таким чином, ліквідуючи присутній на місцевому ринку дефіцит робочої сили.

Приплив робочої сили з-за кордону робить можливим, з одного боку, прискорений розвиток економічно депресивних галузей народного господарства, зайнятість в яких не користується популярністю серед місцевого населення, а з іншого — сприяє переходу останнього до більш престижної, високооплачуваної праці з урахуванням власних порівняльних переваг [25, с. 12].

Надходження дешевої іноземної робочої сили може стати фактором зниження витрат виробництва, а відтак, підвищення конкурентоспроможності вироблених краї-

ною товарів та послуг. Завдяки трудовій імміграції в народному господарстві країни відчувається позитивний мультиплікативний ефект, оскільки іноземні робітники, пред'являючи додатковий попит на товари і послуги на внутрішньому ринку, стимулюють зростання виробництва і вищу зайнятість, в першу чергу, серед місцевого населення.

Трудові мігранти сплачують чималі податки до бюджету держави, хоча самі в той же час позбавлені більшості соціальних виплат з її боку. З огляду на це відбувається суттєве збільшення доходів бюджету та інших соціальних фондів країни-реципієнта людських ресурсів. Залучення фахівців з-за кордону сприяє підвищенню кваліфікаційного рівня місцевої робочої сили. Зростаюча конкуренція на ринку робочої сили країни, яка приймає трудових мігрантів, змушує її громадян підвищувати свої професійні навички [26, с. 206].

Завдяки популяризації національної продукції серед іноземців, держава згодом нарощує її експорт до країн походження трудових мігрантів, оскільки останні, повернувшись через деякий час додому, будуть відчувати потребу у користуванні тими благами, до яких вони призвичаїлися за кордоном.

Загалом, здійснений аналіз дає підстави стверджувати, що вигоди, які отримують промислово розвинуті країни (держави-реципієнти) від "викачування робочих рук" з менш розвинутих країн перевищують їх втрати. У цьому контексті слушною є точка зору тих дослідників, які вважають, що "не розвинуті країни допомагають країнам, що розвиваються, а, навпаки, ці останні надають кваліфіковану допомогу їй без того не бідним країнам-імпортерам робочої сили" [27, с. 903].

Крім економічних, доцільно узагальнити соціальні та демографічні наслідки зовнішньої міграції. Для країни-постачальника робочої сили це:

1. Депопуляція країни — систематичне зменшення абсолютної чисельності населення.
2. Соціальне сирітство або проблема ще одного втраченого покоління.
3. Політичний аспект; трудові мігранти, насамперед нелегальні, стають зручним об'єктом політичних маніпуляцій.

Для країн-імпортерів:

1. Приплив іноземних робітників з-за кордону дає змогу країні дещо пом'якшити прояви демографічної кризи, оскільки зазвичай мігрують молоді люди репродуктивного віку. Дякуючи цьому, відбувається зниження середнього віку населення держави, а значить, гальмується процес "старіння" нації [28, с. 134].

2. В державі прийому робочої сили можуть виникати проблеми, пов'язані з перебуванням на її території громадян інших країн. Мова може йти про соціально-культурні, міжетнічні, політичні, правові та деякі інші проблеми [29, с. 42—43].

Таким чином, слід розглядати наслідки міжнародної трудової міграції як для країн-постачальників робочої сили, так і для країн, що її отримують. Враховуючи все зазначене вище, варто сказати, що країни повинні послаблювати чи посилювати згадувані нами прояви міжнародного руху робочої сили. Дії мають спиратися на місце країни у міжнародних економічних відносинах, а також на власні національні інтереси. Тільки таким чином вони будуть здатні звести до мінімуму негативний ефект від міжнародної трудової міграції, а також зробити підґрунтя для подальшого прискорення розвитку національної економіки.

## ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ігнорування міжнародної еміграції може мати негативний ефект на конкурентоспроможність національної економіки. Особливо актуальним є питання відтоку високо кваліфікованих фахівців з країни.

Ключовим фактором, який спричиняє міжнародну еміграцію працівників, є наявність чистого прибутку від міграції. При прийнятті рішення про еміграцію потенційний мігрант зважує потенційні вигоди та супутні втрати даного процесу. Для деяких категорій українських працівників, таких, наприклад, як лікарі, таке рішення є фактично очевидним, враховуючи суттєву різницю між

рівнем заробітної плати в Україні та інших країнах світу. В порівнянні з умовами праці, існуючими в Німеччині та Польщі, можна чітко бачити причини прагнення українців стати частиною ринку праці зазначених країн.

Ефект від міжнародної трудової міграції є неоднозначним. Він несе низку переваг та недоліків для приймаючої країни та країни походження мігранта. Використання дешевої іноземної робочої сили дозволяє скоротити витрати виробництва, а притік кваліфікованих працівників з-за кордону сприяє підвищенню технологічного і наукового потенціалу країни. З іншого боку, трудова імміграція переповнює ринок праці, збільшує безробіття та є фактором підвищення соціальної напруги.

Міжнародна еміграція робочої сили дозволяє скоротити існуюче в країні безробіття. Також воно сприяє підвищенню купівельної спроможності членів сімей мігрантів, за рахунок отриманих з-за кордону грошових переказів. Супутніми загрозами міжнародної еміграції є поступова депопуляція в країнах і втрата кваліфікованих фахівців, яка призводить до технологічного відставання і, як наслідок, зменшення національної конкурентоспроможності.

У подальших дослідженнях слід приділити увагу запобіганню "відтоку мізків" з країни, спричиненого економічною нестабільністю та військовими діями, а також стимуляцію рееміграції кваліфікованих працівників до України.

## Література:

1. Awad I. The global economic crisis and migrant workers: Impact and response / I. Awad. — Geneva: International Labour Organization, International Organization for Migration, 2009. — 85 p.
2. Dustmann C. Immigration: The European Experience / C. Dustmann, T. Frattini // IZA Discussion Paper No. 6261. — Bonn: Institute for the Study of Labor, 2011. — 49 p.
3. Kahanec M. High-Skilled Immigration Policy in Europe / M. Kahanec, K.F. Zimmermann // IZA Discussion Paper No. 5399. — Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. — 40 p.
4. Kim A.M. Foreign Labour Migration and the Economic Crisis in the EU: Ongoing and Remaining Issues of the Migrant Workforce in Germany / A.M. Kim // IZA Discussion Paper No. 5134. — Bonn: Institute for the Study of Labor, 2010. — 36 p.
5. Zimmermann K. F. Immigration Policy and the Labor Market: The German Experience and Lessons for Europe / K. F. Zimmermann, H. Bonin, R. Fahr and H. Hinte. — Berlin: Springer Verlag, 2007. — 209 p.
6. Гайдуцький А. Міграційний капітал в Україні: монографія / А. Гайдуцький. — К.: ТОВ "Інфосистем", 2009. — 224 с.
7. Зовнішні трудові міграції населення / За ред. Е.М. Лібанової, О. В. Позняка. — К.: РВПС України НАН України, 2002. — С. 57.
8. Малиновська О.А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування / О.А. Малиновська. — К.: НІСД, 2011. — 40 с.
9. Пирожков С. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект: монография / С. Пирожков, Е. Малиновская, А. Хомра. — К.: НИПМБ, 2003. — 134 с.
10. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / За ред. О.В. Позняка. — Умань, 2007. — 276 с.
11. Позняк А. Влияние трудовых миграций населения Украины на рынок труда и доходы населения / А. Позняк // Проблемы рынка труда и формирования трудовых ресурсов: материалы Междунар. науч.-практич. конф., г. Москва, 17 декабря 2010 г. / Редкол.: М.М. Медведь, В.А. Назаров, А.К. Сквиров. — М.: ООО "НИПКЦ Восход — А", 2010. — С. 183—192.
12. Міграція в Україні. Факти і цифри [Електронний ресурс] // Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. — Режим доступу: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ukr\\_ff\\_f.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf)
13. Chernyak O. Modern challenges in governmental regulation of labor force migration in Ukraine / O. Chernyak, Y. Chernyak // Ekonomika. — 2012. — Vol. 91 (1). — P. 93—104.
14. Черняк С.О. An influence of international labor force migration on national competitiveness / С.О. Черняк //

Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. — 2013. — Вип. 9 (150). — С. 25—28.

15. Черняк Є.О. Поняття "золотого мігранта" в контексті державного регулювання міжнародної міграції робочої сили / Є.О. Черняк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2013. — № 10 (199). — С. 76—80.

16. Міжнародна економіка: підручник / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін. За ред. А.П.Румянцева. — 3-те вид. — К.: Знання, 2006. — 479 с.

17. Borjas G. J. Self-Selection and the Earnings of Immigrants / G. J. Borjas // American Economic Review. — 1987. — Vol. 77 (4). — P. 531—553.

18. Zaiceva A. Migration and the Demographic Shift / A. Zaiceva, K.F. Zimmermann // IZA Discussion Paper No. 8743. — Bonn: Institute for the Study of Labor, 2014. — 71 p.

19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/currency/detail/currency?period=daily>

21. Черняк О.І. Теорія ймовірностей та математична статистика. Збірник задач: навчальний посібник / О.І. Черняк, О.М.Обушна, А.В.Ставицький. — К.: Знання, КОО, 2002. — 199 с.

22. Медицинский блог. Все для студента медика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://medicallyouth.blogspot.de/2013/04/blog-post\\_5.html](http://medicallyouth.blogspot.de/2013/04/blog-post_5.html)

23. Онлайн-система e-travels [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://e-travels.com.ua/ua/international/poland.php>

24. Ходов Л.Г. Экономика международной миграции самодельного населения (мировой и российский аспекты) / Л.Г. Ходов. — М.: Междунар. ун-т, 2001. — 53 с.

25. Borjas G. Economic Research on the Determinants of Immigration: Lessons for the European Union / G. Borjas. — Washington: World bank, 1999. — 27 p.

26. Глущенко Г.И. Воздействие миграции квалифицированных работников на мировое экономическое развитие / Г.И. Глущенко // Общество и экономика. — Москва. — 2005. — № 3. — С. 174—207.

27. Iredale R. Migration Policies for the Highly Skilled in the Asia-Pacific Region / R. Iredale // International Migration Review. — 2000. — № 34 (3). — P. 882 — 906.

28. Гончаренко Г.С. Актуальные проблемы миграционных процессов / Г.С. Гончаренко. — Р.-на-Д.: Изд-во Южного федерального ун-та, 2007. — 558 с.

29. Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и развитие российской экономики / С.Е. Метелев. — М.: Юнити-дана, 2006. — 175 с.

## References:

1. Awad, I. (2009), The global economic crisis and migrant workers: Impact and response, International Labour Organization, International Organization for Migration, Geneva Switzerland.

2. Dustmann, C. and Frattini, T. (2011), Immigration: The European Experience, IZA Discussion Paper, no. 6261, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.

3. Kahanec, M. and Zimmermann, K.F. (2010), High-Skilled Immigration Policy in Europe, IZA Discussion Paper, no. 5399, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.

4. Kim, A.M. (2010), Foreign Labour Migration and the Economic Crisis in the EU: Ongoing and Remaining Issues of the Migrant Workforce in Germany, IZA Discussion Paper, no. 5134, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.

5. Zimmermann, K. F. Bonin, H. Fahr, R. and Hinte, H. (2007), Immigration Policy and the Labor Market: The German Experience and Lessons for Europe, Springer Verlag, Berlin, Germany.

6. Gaidutskiy, A.P. (2009), Migratsijnyj kapital v Ukraini [Migration capital in Ukraine], TOV "Infosystem", Kyiv, Ukraine.

7. Libanova, E. M. and Pozniak, O. V. (2002), Zovnishni trudovi migratsii naselennya [External labor migration of population], RVPS Ukraine NAS Ukraine, Kyiv, Ukraine.

8. Malynovska, O.A. (2011), Trudova migratsia: socialni naslidky ta shlyakhy reaguvannya [Labor migration: social consequences and the ways to react], NISR, Kyiv, Ukraine.

9. Pirozhkov, S. Malynovska, O.A. and Homra, A. (2003), Vneshnie trudovye migratsii v Ukraine: socialno-ekonomicheskii aspekt [External labor migration in Ukraine: social-economic aspect], NIPMB, Kiv, Ukraine.

10. Pozniak, O. V. (2007), Migratsiini protsesy v Ukraine: suchasnyi stan i perspektyvy [Migration processes in Ukraine: the state-of-the-art and prospects], Uman, Ukraine.

11. Pozniak, A. (2010), "The impact of labour migrations of the population of Ukraine on the labour market and population incomes", Problems of the labour market and formation of labour resources: materials of the international scientific-and-practical conference, Ed. by Medvid, M.M. Nazarov, V.A. Skovikov, A.K. Moscow, Russia, December 17, 2010, pp. 183—192.

12. International Organization for Migration (IOM). Ukrainian residence (2013), Migratsia v Ukraini. Fakty ta tsyfyry [Migration in Ukraine. Facts and figures], [Online], available at: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ukr\\_ff\\_f.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf). (Accessed 30 March 2015).

13. Chernyak, O. and Chernyak, Y. (2012), "Modern challenges in governmental regulation of labor force migration in Ukraine", Ekonomika, vol. 91 (1), pp. 93—104.

14. Chernyak, Y.O. (2013), "An influence of international labor force migration on national competitiveness", Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, vol. 9(150), pp. 25—28.

15. Chernyak, Y.O. (2013), "The golden migrant" concept in governmental regulation of the labor force migration", Visnyk Skhidnoukrainskogo natsionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalya, no. 10 (199), pp. 76—80.

16. Romyantsev, A.P. Klymko, G.N. Rokocha, V.V. (2006), Mizhnarodna ekonomika [International economics], 3rd ed., Znannya, Kyiv, Ukraine.

17. Borjas, G. J. (1987), "Self-Selection and the Earnings of Immigrants", American Economic Review, vol. 77 (4), pp. 531—553.

18. Zaiceva, A. and Zimmermann, K.F. (2014), Migration and the Demographic Shift, IZA Discussion Paper, no. 8743, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.

19. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2015), "Statistical informations", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 01 February 2014).

20. The official site of National Bank of Ukraine (2015), "Foreign exchange market indicators", available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/currency/detail/currency?period=daily>. (Accessed 01 February 2015).

21. Chernyak, O.I. Obushna, O.M. and Stavtyskii, A.V. (2002), Teoriia imovirnostej ta matematychna statystyka. Zbirnyk zadach [Probability Theory and Mathematical Statistics. Collection of tasks], Znannya, Kyiv, Ukraine.

22. Medical blog. All for medical students (2015), "Salaries of doctors in different parts of the world", available at: [http://medicallyouth.blogspot.de/2013/04/blog-post\\_5.html](http://medicallyouth.blogspot.de/2013/04/blog-post_5.html) (Accessed 01 February 2015).

23. Online-system e-travels (2015). "Bus tickets", available at: <http://e-travels.com.ua/ua/international/poland.php>. (Accessed 01 February 2015).

24. Hodov, L.G. (2001), Jekonomika mezhdunarodnoj migratsii samodejatel'nogo naselenija (mirovoj i rossijskij aspekt) [The economy of international migration of the active population (World and Russian aspects)], Mezhdunarodnyj universitet, Moskow, Russia.

25. Borjas, G. (1999), Economic Research on the Determinants of Immigration: Lessons for the European Union, World bank, Washington, USA.

26. Glushhenko, G.I. (2005), "Vozdejstvie migratsii kvalificirovannykh rabotnikov na mirovye jekonomicheskoe razvitie", Obshhestvo i jekonomika, no. 3, pp. 174—207.

27. Iredale, R. (2000), "Migration Policies for the Highly Skilled in the Asia-Pacific Region", International Migration Review, no. № 34 (3), pp. 882 — 906.

28. Goncharenko, G.C. (2007), Aktual'nye problemy migracionnykh processov [Actual problems of migration processes], Izdatel'stvo Juzhnogo federal'nogo universiteta, Rostov-na-Donu, Russia.

29. Metelev, S.E. (2006), Mezhdunarodnaja trudovaja migratsija i razvitie rossijskoj jekonomiki, Juniti-dana, Moskow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2015 р.

А. А. Кулик,  
аспірант, Сумський державний університет, м. Суми

## СТРАТЕГІЯ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

L. Kulyk,  
Ph.D. Student, Sumy State University, Sumy

THE STRATEGY OF ECOLOGICALLY BALANCED RESOURCE SAVING DEVELOPMENT  
OF THE REGION AS PART OF THE SOCIO-ECONOMIC MODERNIZATION OF UKRAINE'S REGIONS

*У статті досліджено основні тенденції та проблеми стратегічного планування регіонального розвитку в Україні. Визначено, що у чинній Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. питанням досягнення сталого розвитку, зниження енергоємності, підвищення рівня ресурсоефективності та інноваційності економік регіонів, поліпшення екологічної ситуації на територіях приділено недостатньо уваги. Проаналізовано досвід провідних країн світу у сфері регіонального ресурсоефективного розвитку, стимулювання впровадження ресурсозберігаючих заходів у практичну діяльність суб'єктів господарювання задля створення необхідних і достатніх передумов ефективного вирішення проблем обмеженості регіональних ресурсів, підвищення якості життя населення, зниження рівня забруднення довкілля. Обґрунтовано необхідність розроблення і реалізації стратегій екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку регіонів (ЕЗРР), що сприятиме виконанню довгострокових цілей та завдань щодо ресурсозбереження, підвищенню ресурсоефективності та конкурентоспроможності економіки областей у цілому. Сформовано пріоритетні напрями стратегій ЕЗРР регіонів України для реалізації існуючого потенціалу територіального ресурсозбереження. Розроблено схему взаємоузгодження та взаємозв'язку стратегій різних управлінських рівнів. Визначено місце та роль стратегій ЕЗРР у багаторівневій системі стратегій розвитку з метою систематизації заходів та проєктів із ресурсозбереження, уникнення їх дублювання, раціонального використання виділених на ресурсозбереження коштів, а також підвищення його технічних і економічних результатів.*

*The major trends and issues of strategic planning of regional development in Ukraine were studied in the article. It was determined that in the National Strategy for Regional Development until 2020 the issues of achieving sustainable development, reducing power consumption, improving levels of resource efficiency and innovation of economies of the regions, improving the ecological situation in the territories were given insufficient attention. The experience of leading countries in the sphere of regional resource-efficient development and promotion of energy-saving measures in the practice of business entities in order to create the necessary and sufficient prerequisites for effective solving problems of limited regional resources, improving the quality of life and reducing pollution was analyzed. The necessity of developing and implementing the strategies of the ecologically balanced resource saving development of the regions was substantiated. It will facilitate implementation of long-term goals and objectives of resource saving, improving resource efficiency and competitiveness of the regional economies as a whole. The priority areas of the strategies of ecologically balanced resource saving development of the regions of Ukraine were formed for the implementation of existing territorial potential of resource saving. The scheme of mutual solution and relationship of strategies for different management levels was developed. The place and role of strategies of ecologically balanced resource saving development in a multi-system of development strategies were determined in order to systematize activities and projects of resource saving, avoiding their duplication, rational use of funds allocated for the resource saving and also for improving its technical and economic results.*

*Ключові слова: стратегічне планування, ресурсозбереження, ресурсоефективність, сталий розвиток, природні ресурси, регіон.*

*Keywords: strategic planning, resource saving, resource efficiency, sustainable development, natural resources, region.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зміна внутрішніх та зовнішніх умов соціально-економічного розвитку областей України, недосконалість державної політики, зміна тенденцій та цілей розвитку регіонів упродовж останніх років, зростання територіальних диспропорцій, загострення питань пошуку і раціонального використання природних ресурсів, необхідність застосування енергозберігаючих технологій у зв'язку з високим рівнем енергоємності економіки ре-

гіонів актуалізують питання удосконалення управління регіональним розвитком.

На етапі реформування системи управління регіоном зростає значення стратегічного планування як інструменту безпосереднього впливу держави на процеси збалансованого відтворення регіональних економічних систем. Одним із дієвих засобів стратегічного планування є розроблення державної стратегії регіонального розвитку, яка повинна бути орієнтована на визначення пріоритетних

цілей розвитку регіонів, зростання їх конкурентоспроможності, підвищення ефективності використання природних ресурсів, формування дієвих механізмів фінансування трансформації регіональних комплексів [1, с. 302]. Проте модернізацію господарських комплексів областей України та затвердження нових установчих документів стратегічного планування регіонального розвитку неможливо здійснити без формування стратегій екологічно збалансованого ресурсозберігаючого розвитку (ЕЗРР) регіонів. Останні передбачають реалізацію заходів, орієнтованих на забезпечення сталого розвитку, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

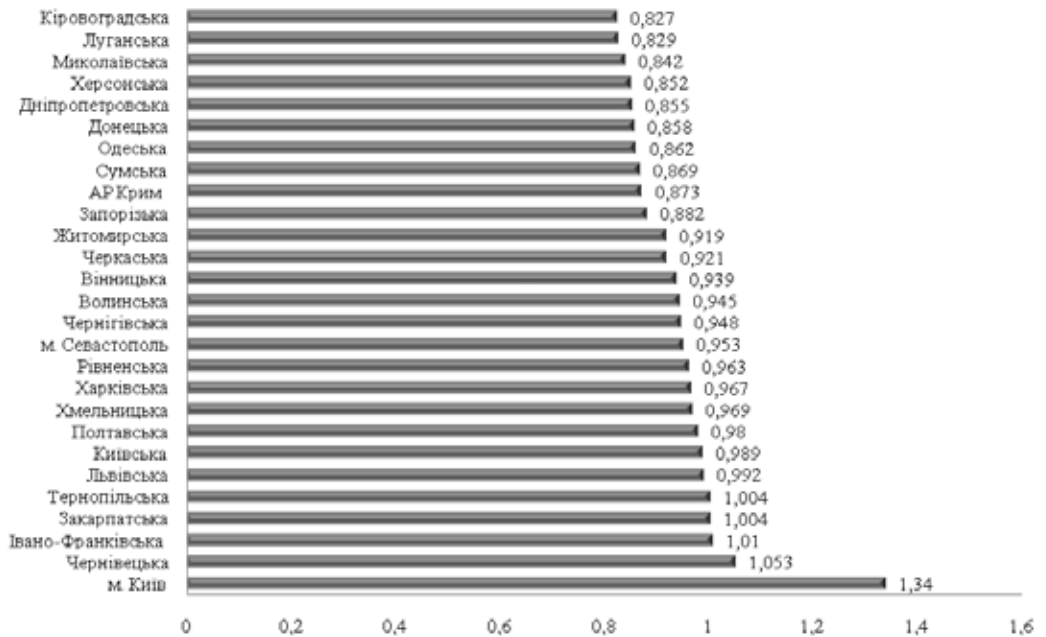


Рис. 1. Індекс сталого розвитку регіонів України у 2013 р.

Джерело: [7].

Як показує світовий досвід, у першу чергу, у цьому напрямі необхідно здійснити комплекс теоретичних та методологічних кроків, які охоплюють розроблення та удосконалення наукових засад стратегічного планування ЕЗРР регіонів України. Загальною тенденцією світового розвитку є формування ресурсоефективних, ощадливих та конкурентоспроможних форм господарювання саме в рамках регіону. Розглядаючи проблеми ресурсозбереження в Україні у такому розрізі, слід відзначити безпосередній зв'язок регіонального рівня з вирішенням низки питань щодо створення необхідних умов для зниження не тільки показників ресурсо- та енергоємності виробництва, але й підвищення ефективності використання наявних природних ресурсів, використання сучасних методів управління економікою, а також формування відповідного інституціонального середовища [2, с. 4]. Все це обумовлює об'єктивну необхідність розроблення теоретико-методологічних засад стратегічного планування ЕЗРР регіонів, що засвідчує актуальність даного дослідження.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Тематика статті стосується декількох наукових сфер. Теоретичні та методологічні основи управління екологічно збалансованим розвитком, напрямом якого є ресурсозбереження, детально досліджувалися у працях вітчизняних вчених Б. Данилишина, Н. Кондратенко [2], А. Мельника, І. Сотник [3] та ін. Основи формування стратегій та стратегічного управління висвітлено у працях С. Гаркавенко, Н. Куденко, Ю. Мельник [4; 5] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових доробок, питання розроблення стратегій ЕЗРР регіонів є недостатньо вивченим, залишається дискусійним і потребує подальшого дослідження.

### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження тенденцій та проблем стратегічного планування регіонального розвитку в Україні як дієвого інструменту державного впливу на процесі збалансованого відтворення регіональних економічних систем, а також формування на цій основі наукових засад та пріоритетних напрямів стратегій ЕЗРР регіонів України для реалізації існуючого потенціалу територіального ресурсозбереження.

### ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Забезпечення сталого розвитку регіонів — один з основних принципів регіональної політики країн Євро-

пейського Союзу (ЄС). Водночас показники сталого розвитку в Україні значно відстають від значення аналогічних показників європейських країн. Крім того, простежується диференціація територій за індексом сталого розвитку і в межах самої України (рис. 1) [6, с. 1].

Курс на євроінтеграцію, визначений нашою державою як пріоритетний, передбачає впровадження європейських стандартів якості життя, найкращих практик країн ЄС щодо досягнення сталого розвитку регіонів. Інтегрований сталий розвиток на основі ресурсо- та енергозбереження є важливим напрямом європейської регіональної політики впродовж останніх декількох десятиліть, що підкріплюється відповідними програмами заходів та фінансуванням. Зокрема, на цілі сталого розвитку та ресурсозбереження у ЄС за 2007—2013 рр. було виділено 21,1 млрд євро [8]. Зазначимо, що сталий розвиток є однією з першочергових цілей Стратегії зростання Європи-2020, яка була затверджена Єврокомісією та урядами країн-членів у 2010 році.

Україні, окрім досвіду регіонального розвитку розвинених країн світу, слід брати до уваги тренди регіонального розвитку та політики у країнах, які швидко наздоганяють світових лідерів і у недалекому майбутньому можуть ними стати самі. Зокрема, це стосується Китаю та Бразилії. Так, однією із стратегічних цілей цих країн є зменшення екодеструктивного впливу, а також врахування обмежень навколишнього природного середовища і вимог сталого розвитку держави та її регіонів у процесі розробки й впровадження політики регіонального розвитку [9, с. 40—42].

Тому в умовах активізації процесів євроінтеграції, використовуючи накопичений досвід провідних країн світу, українському уряду слід звернути увагу на розроблення механізму формування, впровадження та реалізації стратегій ЕЗРР регіонів на базі принципів сталого розвитку. В майбутньому цей напрям має стати невід'ємною складовою стратегічного планування державної регіональної політики, що передбачає його обов'язкове врахування в установчих документах загальнонаціонального рівня.

У Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29 липня 2002 р. № 224 [10, с. 1], регіональна стратегія розвитку визначається як стратегічний план розвитку регіону, що формує цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей України, міст

**Таблиця 1. Нормативно-правова база України щодо розроблення регіональних стратегій розвитку**

	Назва документа	Номер документа, дата прийняття	Суть правового регулювання
1	Конституція України	№ 254к/96-ВР від 28.06.1996 р.	Основний Закон України. Конституція визначила територіальний устрій та органи місцевого самоврядування України. Відповідно до ст. 132 Конституції України «територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій»
2	Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики»	№ 2411-VI від 01.07.2010 р.	Визначаються загальні принципи державної регіональної політики, засади внутрішньої політики у сферах розвитку місцевого самоврядування та стимулювання розвитку регіонів, в екологічній сфері та сфері техногенної безпеки, зокрема впровадження системи екологічно збалансованого використання природних ресурсів
3	Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»	№ 2850-IV від 08.09.2005 р.	Визначаються засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій
4	Бюджетний Кодекс України	№ 2456-VI від 08.07.2010 р.	Регулюються питання формування та виконання державного і місцевих бюджетів, а також способів фінансування регіонального розвитку. Зокрема ст. 24-1 регулює питання створення і функціонування Державного фонду регіонального розвитку
5	Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України»	№ 1602-III від 23.03.2000 р.	Визначаються правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку України, окремих галузей економіки й окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави
6	Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»	№ 280/97-ВР від 21.05.1997 р.	Визначаються статус та повноваження органів у системі формування і реалізації державної регіональної політики та регіонального розвитку
7	Закон України «Про місцеві державні адміністрації»	№ 586-XIV від 09.04.1999 р.	Визначаються організація, повноваження та порядок діяльності місцевих державних адміністрацій
8	Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку	№ 224 від 29.07.2002 р.	Встановлюються єдиний порядок та основні методичні засади розроблення Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями регіональних стратегій розвитку

Джерело: [10—17].

Києва та Севастополя на середньостроковий (4—6 рр.) і довгостроковий (10—15 рр.) періоди.

При формуванні регіональних стратегій розвитку враховуються загальнодержавні пріоритети, здійснюється оцінка конкурентних переваг, можливостей, обмежень і загроз для розвитку кожного регіону, визначаються пріоритетні завдання розвитку, плануються скоординовані дії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямовані на реалізацію визначених завдань, формуються критерії їх оцінювання та методи розв'язання.

Нормативно-правовою базою для розроблення регіональних стратегій розвитку в Україні (табл. 1) є Конституція України, Закони України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики", "Про місцеве самоврядування України", "Про стимулювання розвитку регіонів", "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України", відповідні акти Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативні акти органів влади Автономної Республіки Крим, центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування тощо. При розробленні стратегій ЕЗРР регіонів необхідно також враховувати документи Конференції Організації Об'єднаних Націй з питань навколишнього середовища і розвитку Ріо-92 "Порядок денний на XXI століття", інші міжнародні нормативні акти [5, с. 90].

Стратегічне планування регіонального розвитку було започатковано в Україні у 2006 р. розробленням та затвердженням Державної стратегії регіонального розвитку (ДСРР) на період до 2015 р. Хоча в даній стратегії було визначено пріоритети розвитку регіонів та інструменти їх досягнення, вона не була позбавлена

низки недоліків, більшість з яких стосувалася фінансування стратегічних напрямів, зокрема:

- фінансове забезпечення реалізації ДСРР не містило конкретних джерел ресурсів для здійснення проектів по досягненню визначених цілей (окрім коштів бюджету), а також не вказувався механізм використання коштів місцевих та державного бюджетів;

- було доведено неефективність прямого субсидування регіонів із державного бюджету, встановлення пільгових режимів. Ці заходи виявились неспроможними вирішити як внутрішні регіональні проблеми (депресивність розвитку, монофункціональність території), так і проблеми міжрегіонального розвитку (прискорення структурної модернізації виробничих регіональних комплексів, забезпечення вирівнювання регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку) [1, с. 304];

- запропоновані в стратегії традиційні інструменти та механізми впливу на регіональний розвиток (наприклад, пряме державне інвестування, укладання державних контрактів, державні замовлення) не створили очікуваних стимулів до саморозвитку, не активізували місцеву економічну ініціативу, розвиток підприємництва, а лише посилювали існуючі проблеми територій.

Головним недоліком ДСРР на період до 2015 р., на нашу думку, було те, що проблеми досягнення саме стало розвитку, підвищення ресурсоефективності регіональних економік, інструменти та шляхи їх вирішення залишилися практично поза увагою розробників документу. Водночас концентрація на актуальних напрямках регіонального ресурсозберігаючого розвитку, стимулювання першочергового впровадження їх у практичну діяльність суб'єктами господарювання дозволили б ефективно вирішити існуючі проблеми регіонів, підви-

щити якість життя населення, знизити рівень забруднення довкілля.

Функціонування протягом тривалого періоду не ефективної системи державного управління регіональним розвитком та непрозорого механізму його фінансового забезпечення призвели до того, що 6 серпня 2014 р. постановою Кабінету Міністрів України № 385 була затверджена нова Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. Метою чинної ДСРР було визначено "створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання" [18, с. 11]. Офіційними стратегічними цілями ДСРР на період до 2020 р. стали:

- підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;
- територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток;
- ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [18, с. 5].

У чинній ДСРР зазначається, що найбільш важливими викликами сьогодення для здійснення ефективною регіональної політики є висока енергоємність валового регіонального продукту та відсутність реальної інноваційності в економіці регіонів, погіршення екологічної ситуації. Незважаючи на всю терміновість розв'язання зазначених проблем для покращення еколого-економічної ситуації та енергоефективності в регіонах України, у ДСРР на період до 2020 р. їхнє вирішення носить фрагментарний характер. Даний аспект регіональної політики не сформований як офіційна стратегічна мета ДСРР, а лише частково згадується серед операційних цілей, зокрема [18, с. 18, 22, 27]:

- підвищення рівня енергоефективності в регіонах та диверсифікація джерел енергопостачання: зниження рівня енергоємності виробництва одиниці продукції, робіт та послуг; створення системи стимулювання підвищення рівня енергоефективності; зменшення втрат паливно-енергетичних ресурсів за допомогою здійснення технічних, технологічних, організаційних та інших заходів, у тому числі оновлення основних фондів, запровадження енергоефективних технологій, модернізації виробничих потужностей;
- надання якісних житлово-комунальних послуг: забезпечення сталого розвитку систем водопостачання та водовідведення; створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, підвищення їх якості; реконструкція і капітальний ремонт водопровідних, каналізаційних та теплових мереж; запровадження сучасних методів і технологій у сфері поводження з побутовими відходами;
- підтримка підприємств, діяльність яких спрямована на підвищення рівня енергоефективності, збільшення частки енергії, отриманої з альтернативних видів палива;
- запровадження новітніх технологій;
- покращення якості навколишнього природного середовища.

Отже, на сучасному етапі реформування регіональної політики виникла об'єктивна необхідність удосконалення стратегічних напрямів ДСРР та формування в її рамках стратегій ЕЗРР регіонів, реалізація яких в областях України сформувала б необхідні і достатні передумови для ресурсоефективної та ресурсозберігаючої діяльності, об'єднуючи зусилля окремих підприємств, населення, громадських організацій, місцевих, регіональних та загальнодержавних органів влади.

Виходячи із вищезазначеного, пріоритетними напрямами стратегії ЕЗРР регіонів, на нашу думку, мають стати, зокрема (рис. 2): зменшення рівня забруднення в регіонах, покращення їх екологічного благоустрою, екологічна освіта та формування самосвідомості людей у сфері ресурсозбе-

реження, підвищення ресурсоефективності регіональної економіки, підтримка сфери наукоємного виробництва та дослідних установ, розвиток невиробничої сфери, модернізація промислових регіональних комплексів.

Важливу роль у досягненні визначених пріоритетних напрямів стратегій ЕЗРР регіонів відіграє врахування особливостей кожного регіону, виходячи з актуальних для нього екологічних та соціально-економічних проблем. Окрім цього, регіональна стратегія ЕЗРР повинна формуватися на основі максимально ефективного використання наявних та потенційних ресурсів регіону. Набір пріоритетних напрямів стратегій ЕЗРР для різних регіонів буде відрізнятися, але, в першу чергу, доцільно обирати запропоновані нами стратегічні напрями ресурсозбереження. У цілому комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження на територіях областей дасть змогу сформувати нову ідеологію господарювання, що базується на економічному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів, підвищенні наукоємності виробництва, поліпшенні екологічної ситуації, якості та рівня життя населення.

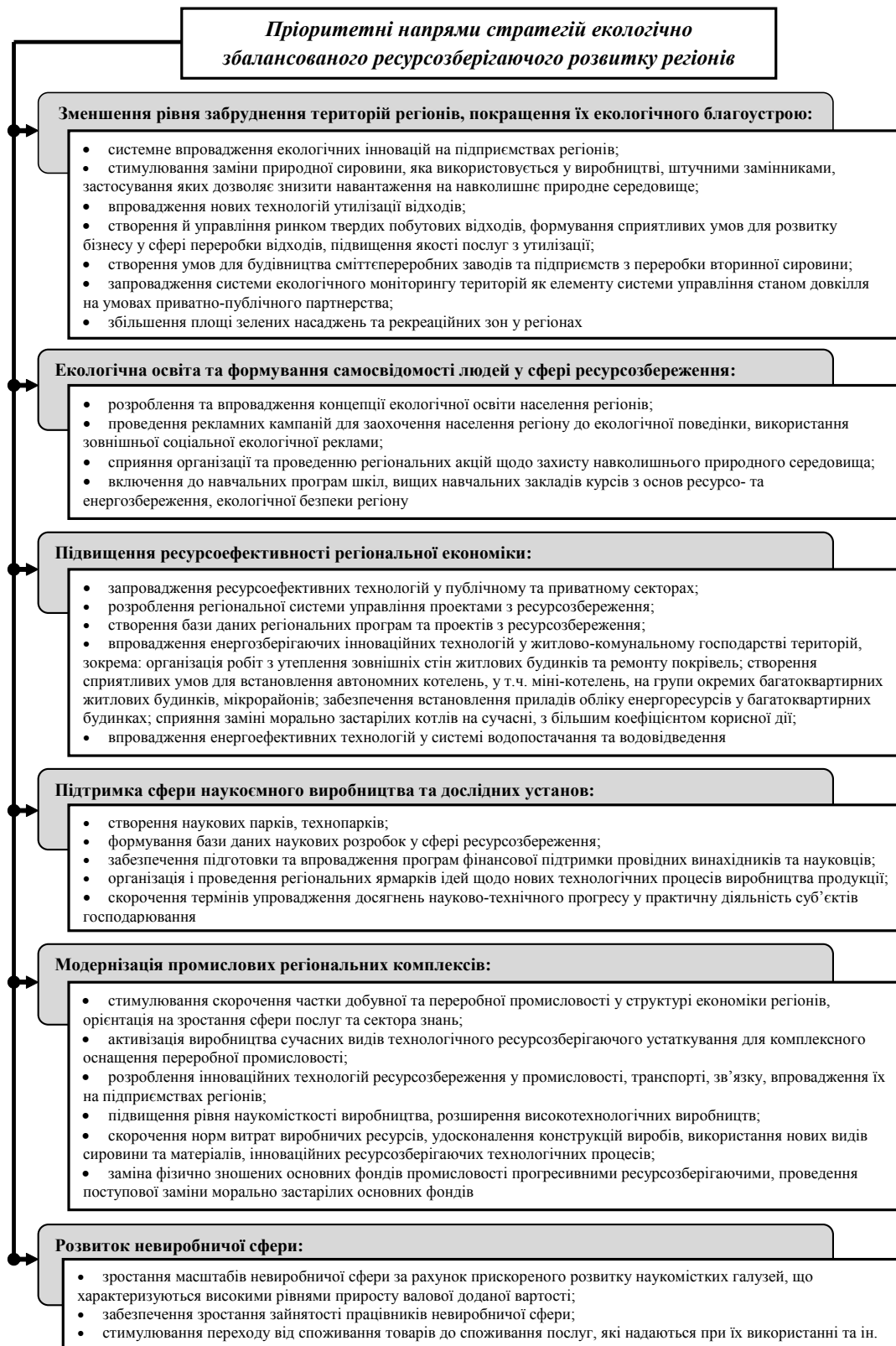
Процес стратегічного планування регіонального розвитку повинен відбуватися паралельно на усіх рівнях господарювання з відповідним взаємоузгодженням інтересів та можливостей держави, з обов'язковістю зворотного зв'язку: формування стратегії вищого управлінського рівня має бути взаємопов'язано зі стратегіями суб'єктів управління, які входять до його складу, враховувати їхні проблеми та пріоритети розвитку; стратегії усіх управлінських рівнів повинні узгоджуватися між собою, ґрунтуватися на однакових принципах і бути спрямованими на досягнення спільних цілей зі своєчасним їх взаємним коригуванням у разі змін умов господарювання. Взаємозв'язок та взаємоузгодження стратегій різних рівнів суб'єктів стратегічного управління і місце стратегій ЕЗРР регіонів у багаторівневій системі стратегій розвитку, яка охоплює державний, регіональний рівень та рівень окремих суб'єктів господарювання, схематично відображені на рисунку 3.

Важливість взаємоузгодження загальнодержавних, регіональних та місцевих стратегій і програм, зорієнтованих на ресурсозбереження, полягає у необхідності уникнення дублювання заходів та проектів, дотримання правильного розставлення пріоритетів при здійсненні ресурсозберігаючої діяльності задля уникнення нераціонального використання виділених на ресурсозбереження коштів та зниження його технічних і економічних результатів. Практика показує, що коли регіональні та місцеві органи влади не мають комплексної стратегічної програми дій з ресурсозбереження, вони починають фінансувати з бюджету ресурсозберігаючі проекти, економічні результати яких суттєво не впливають на якісну зміну ситуації з ресурсозабезпечення території [3, с. 178]. Тому розроблення і реалізація стратегій ЕЗРР регіонів відіграє у вирішенні зазначених проблем ключову роль, сприяючи, при цьому, виконанню довгострокових цілей та завдань щодо ресурсозбереження, передбачених у ДСРР на період до 2020 р., ефективному розподілу коштів із бюджетів різних рівнів та ресурсозбереження, підвищенню ресурсоефективності та конкурентоспроможності економіки областей у цілому.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження доцільно зробити такі висновки.

Чинна Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 р. має певні недоліки. Зокрема проблемам досягнення сталого розвитку, зниження енергоємності, зростання інноваційності економік регіонів, підвищення їх ресурсоефективності, поліпшення екологічної ситуації на територіях приділено недостатньо уваги. Проте, як засвідчує досвід регіонального розвитку провідних країн світу, концентрація на актуальних напрямках регіонального ресурсозбереження, першочергове впровадження їх у практичну діяльність



**Рис. 2. Пріоритетні напрями стратегій ЕЗРР регіонів України**

Джерело: складено автором.

суб'єктів господарювання дозволило б ефективно вирішувати існуючі проблеми регіонів, підвищувати якість життя населення, знижувати рівень забруднення довкілля. Тому на сучасному етапі реформування регіональної політики виникає об'єктивна необхідність удосконалення стратегічних напрямів ДСРР та формування у її рамках стратегій ЕЗРР регіонів. Реалізація останніх в областях України спроможна сформувати необхідні і достатні передумови для активізації ресурсозберігаю-

чої діяльності, об'єднуючи зусилля окремих підприємств, населення, громадських організацій, місцевих, регіональних та загальнодержавних органів влади.

Запропоновані нами пріоритетні напрями стратегій ЕЗРР регіонів спрямовані на вирішення найбільш актуальних еколого-економічних проблем регіонального розвитку України. В цілому комплексна розбудова усіх напрямів ресурсозбереження на територіях областей дасть змогу сформувати нову ідеологію господарювання, що ба-

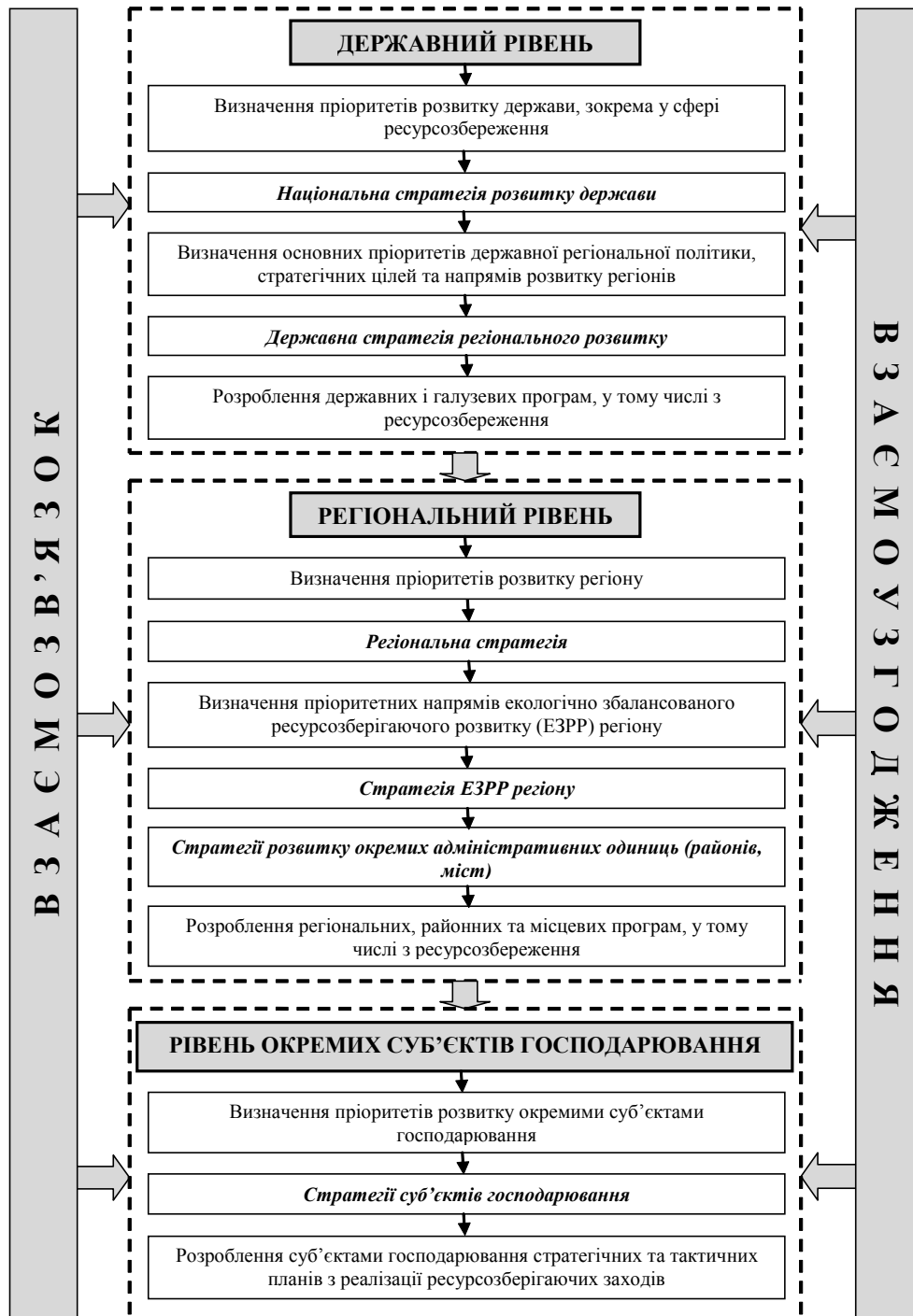


Рис. 3. Взаємозв'язок та взаємоузгодження стратегій різних суб'єктів рівнів управління і місце стратегій ЕЗРР регіонів у багаторівневій системі стратегій розвитку

Джерело: складено автором.

зується на економному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів, підвищенні наукоємності виробництва, поліпшенні екологічної ситуації, якості життя населення. Для досягнення практичної реалізації встановлених пріоритетів нами розроблено схему взаємоузгодження та взаємозв'язку стратегій різних управлінських рівнів, яка складається із державного, регіонального та рівня окремих суб'єктів господарювання. Визначено місце та роль стратегій ЕЗРР у багаторівневій системі стратегій розвитку з метою систематизації заходів та проектів із ресурсозбереження, уникнення дублювання останніх, раціонального використання виділених на ресурсозбереження коштів, а також підвищення його технічних і економічних результатів.

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук альтернативних джерел фінансування реалізації стра-

тегій ЕЗРР регіонів та визначення пріоритетності фінансування стратегічних цілей.

Література:

1. Шевченко О.В. Регулятивні підходи до стратегування регіонального розвитку / О.В. Шевченко // Економічні науки. Серія: Регіональна економіка: збірник наукових праць. — Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2014. — №11 (43). — С. 301—308.
2. Кондратенко Н.О. Теоретико-методологічні засади стратегії ресурсозбереження у регіональних економічних системах: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.05 / Н.О. Кондратенко. — К.: ВПРС України НАН України, 2010. — 469 с.
3. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія / І.М. Сотник. — Суми: ВВП "Мрія-1" ТОВ, 2008. — 357 с.

4. Мельник Ю.М. Аналіз чинників впливу при виборі регіональної стратегії екологічно сталого розвитку (на прикладі Сумської обл.) / Ю.М. Мельник // Механізм регулювання економіки. — 2008. — № 4, Т.2. — С. 159—165.

5. Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора О. В. Прокопенко. — Суми: Сумський державний університет, 2012. — 576 с.

6. Баталов О.А., Засадко В.В. Забезпечення сталого розвитку міст як складова соціально-економічної модернізації регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>

7. Аналіз сталого розвитку регіонів України. Світовий центр даних. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://wcd.org.ua/uk/services/ukraine-sd>

8. Urban development. Statistical snapshot 2007—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/policy/themes/](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/policy/themes/)

9. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики: аналітичний звіт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://surdp.eu/uploads/files/Analytical\\_Report\\_Main\\_part-UA.pdf](http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part-UA.pdf)

10. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 29.07.2002 № 224 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME0-2121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME0-2121.html)

11. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr>

12. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>

13. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1562-17>

14. Бюджетний Кодекс України: Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

15. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 № 1602-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

16. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr>

17. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 9.04.1999 № 586-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-14>

18. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>

## References:

1. Shevchenko, O.V. (2014), "Regulatory approaches to developing strategies of regional development", *Ekonomichni nauky. Seriya: Rehional'na ekonomika*, vol. 11 (43), pp. 301—308.

2. Kondratenko, N.O. (2010), "Theoretical and methodological basis of strategies of resource saving in regional economic systems", *Abstract of doctoral disser-*

*tation, Development of productive forces and regional economy, Council for researching of productive forces of Ukraine, Kyiv, Ukraine.*

3. Sotnyk, I.M. (2008), *Ekoloho-ekonomichni mekhanizmy motyvatsii resursozberezhennia* [Ecological and economic mechanisms of motivation of resource saving], VVP "Mriia-1" TOV, Sumy, Ukraine.

4. Melnyk, Y.M. (2008), "Analysis of impact factors in choosing a regional strategy for ecologically sustainable development (for example, Sumy region)", *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, vol. 4, no. 2, pp. 159—165.

5. Prokopenko, O.V. (2012), *Sotsial'no-ekonomichna motyvatsiia innovatsijnoho rozvytku rehionu* [Socio-economic motivation of innovative development of the region], Sumy State University, Sumy, Ukraine.

6. Batalov, O.A. and Zasadko, V.V. (2013), "Sustainable urban development as a part of social and economic modernization of Ukraine's regions", *Rehional'nyj rozvytok*, [Online], vol. 13, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/> (Accessed 13 February 2015).

7. World Data Center (2013), "Analysis of sustainable development of regions of Ukraine", available at: <http://wcd.org.ua/uk/services/ukraine-sd> (Accessed 25 February 2015).

8. European Commission (2007), "Urban development. Statistical snapshot 2007—2013", available at: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/policy/themes/](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/policy/themes/) (Accessed 13 February 2015).

9. The European Union Project "Support to Ukraine's Regional Development Policy" (2013), *Analytical Report "Regional development and state regional policy in Ukraine: state and prospects of changes in the context of global challenges and European standards of policy"*, available at: [http://surdp.eu/uploads/files/Analytical\\_Report\\_Main\\_part-UA.pdf](http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part-UA.pdf) (Accessed 12 February 2015).

10. The Ministry of Economy and European Integration of Ukraine (2002), "The methodical recommendations for forming regional strategies of development", available at: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME02121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME02121.html) (Accessed 09 February 2015).

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), *The Constitution of Ukraine*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr> (Accessed 05 March 2015).

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *The Law of Ukraine "On basis of domestic and foreign policy"*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17> (Accessed 01 March 2015).

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2005), *The Law of Ukraine "On stimulating regional development"*, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1562-17> (Accessed 08 March 2015).

14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *The Codex of Ukraine "The Budget Codex of Ukraine"*, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (Accessed 02 March 2015).

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), *The Law of Ukraine "On state forecasting and development program of economic and social development of Ukraine"*, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> (Accessed 02 March 2015).

16. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), *The Law of Ukraine "On local government in Ukraine"*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr> (Accessed 03 March 2015).

17. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), *The Law of Ukraine "On local administration"*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-14> (Accessed 02 March 2015).

18. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "National Strategy for Regional development till 2020""", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p> (Accessed 01 March 2015).

*Стаття надійшла до редакції 02.04.2015 р.*

Ю. В. Тараненко,  
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИКИ ДЛЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Y. Taranenko,  
PhD. Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

### ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE LOGISTICS FOR ENTERPRISES

*У статті висвітлюється економічна сутність та значення логістики. Визначено, що правильне функціонування та правильна взаємодія структурних елементів логістичних процесів на підприємстві сприятиме підвищенню ефективності управлінських рішень. Проаналізовано вітчизняні та зарубіжні визначення поняття "логістика". Виділено загальні аспекти сучасного розуміння логістики. Визначено, що логістика дозволяє контролювати всі процеси, де можна здійснити економію, а саме: постачання, продаж, транспортування, упаковка, закупівлі, зв'язок з митницею і державними органами. Досліджено етапи та стадії розвитку логістики та встановлено, що велика частина товаровиробників і посередників Західної Європи в найближчому майбутньому буде знаходитися в третій і четвертій стадіях розвитку логістичних систем. Представлено класифікацію логістики. Показано інтеграцію логістики з основними сферами діяльності підприємства.*

*The article highlights general aspects of modern understanding of logistics. The study shows the correct functioning and proper interaction of structural elements of logistics processes at the plant will increase the effectiveness of management decisions. The paper analyses domestic and foreign definitions of 'logistics'. The paper examines economic essence and importance logistics. The study shows that logistics allows you to control all processes where you can save, namely the supply, sale, transportation, packaging, procurement, communication with customs and government agencies. The article examines phases and stages of development of logistics. The research shows that most of the producers and intermediaries of Western Europe will be in the third and fourth stages of logistics systems in the near future. The article describes classification of logistics. The research examines logistics integration with the main areas of the company.*

*Ключові слова: логістика, логістичні процеси, діяльність підприємства, управління, система.  
Key words: logistics, logistics processes, activity of the enterprise, management, system.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі економічного розвитку значно зросла роль логістичних процесів на підприємствах. Це зумовлено високою конкуренцією на ринку, розвитком технологій та економічних відносин, зростанням вимог споживачів, необхідністю зниження витрат.

Логістика виступає новим науково-практичним напрямком в Україні. Український бізнес не на стільки застосовує логістику у своїй практичній діяльності порівняно з зарубіжними країнами.

Іноземний досвід показує, що застосування логістичного підходу на підприємствах дозволяє не тільки покращити рівень обслуговування кінцевих споживачів, але й при цьому мінімізувати загальні витрати.

#### МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є аналіз існуючих визначень поняття "логістика" та його класифікація, уточнення економічної сутності та значення логістики, дослідження теоретичних підходів щодо особливостей логістики на підприємствах на сучасному етапі економічного розвитку.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Існує багато точок зору щодо визначення фундаментального поняття "логістика", в тому числі і таких українських та зарубіжних вчених, як Е. Барді, Д.Дж. Бауерсокс, А. Бутов, Дж. Бушер, А.Г. Кальченко, Д.Дж. Клосс,

Таблиця 1. Трактуння поняття "логістика"

Визначення	Джерело
Практичне управління переміщенням військ. Логістика охоплює набагато ширше коло питань, а саме: планування, управління і постачання, визначення місця дислокації військ, а також будівництво мостів, доріг тощо	Автор перших праць з логістики, французький військовий теоретик барон А. Джоміні [9]
Особливий розділ математики, математична логіка	Німецький математик Г. Лейбніц [13]
Унікальна область діяльності: тут ніколи не буває зупинок! Логістикою займаються усюди в світі по 24 години на добу, по 7 днів на тиждень протягом 52 тижнів у рік. Мало які сфери ділових операцій можуть похвалитися такою ж складністю внутрішніх взаємозв'язків і такою ж широтою географічного охоплення, що характерні для логістики ... Сучасна логістика – явище парадоксальне. Те, що ми сьогодні називаємо логістикою, виникло із зародженням цивілізації ..., однак найдосконаліші її досягнення втілилися у передових рисах сучасного бізнесу і управління державним сектором	Професори Бауерсокс і Клосс [1]
Синтез управлінських рішень, що приймаються у менеджменті, фінансах, підприємстві та маркетингу. Вона дозволяє поєднувати економію витрат з гнучким реагуванням на пріоритети споживачів та забезпечує організаційне, економічне, технологічне та інформаційне поєднання поточкових процесів товарообміну і відтворення	Павленко Т.В. [8, с. 2]
Процес планування, реалізації та контролю, що повинен бути ефективним й економічним з точки зору витрат, за переміщенням й зберіганням матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції, а також пов'язаної з ними інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно із вимогами клієнтури	Німецький професор Пфоль [4, с. 11]
Перш за все прогресивне мислення, методологія процесу наскрізної організаційно-аналітичної оптимізації складних цілеспрямованих, в тому числі слабоструктурованих систем, якими можна представляти будь-які організаційно-економічні, виробничо-комерційні, господарські та інші подібні потоково-процесні види діяльності ... Це мислення, направлене на організаційно-структурне і організаційно-аналітичне вдосконалення поточкових процесів людської діяльності будь-якого змісту	Російські професори Семеновко А.І., Сергеев В.І. [11, с. 10, с. 127]
Складова частина процесу постачання, яка включає планування, реалізацію і контроль за переміщенням і складським зберіганням прямих і зворотних потоків товарів, послуг і пов'язаної з ними інформації в процесі їх руху від пункту відправлення до пункту призначення з метою максимально повного задоволення потреб замовників і клієнтів	Рада логістичного менеджменту США [1, с. 29; 13, с. 9]
Управління трьома потоками: матеріальними, інформаційними, фінансовими, мінімізуючи витрати, та задоволення вимог споживачів	Приймак В.М. [10, с. 138]
Науково-практичний інструмент спільного господарювання багатьох економічно самостійних ринкових структур, що дозволяє досягти раціональної організації поточкових процесів, які відбуваються в просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів управління й отримання, в кінцевому рахунку, додаткових доходів і прибутку цими структурами переважно за рахунок суспільно-корисних, головним чином виробничих факторів і джерел	Бутов А. [2, с. 162]
Процес планування, реалізації і управління ефективним, економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, незакінченого виробництва, готової продукції, пов'язаної з цим інформації з пункту виникнення у пункт споживання з метою забезпечення відповідності вимогам споживача	Бушер Дж. [14]
Процес планування, реалізації і контролювання економічно ефективного переміщення і складування сировини, запасів незавершеного виробництва, готових виробів та пов'язаних із цим послуг та відповідної інформації з місця походження до місця споживання для забезпечення відповідності вимогам споживачів	Американське логістичне товариство "Рада з управління логістикою" [15]

Джерело: побудовано автором.

Дж. Койл, С. Ленглі, О.В. Павленко, Ю.В. Пономарьова, В.М. Приймак, В.І. Сергеев, Г. Тіндаль, А.А. Чеботаєв та інші [1–4, 8–15].

Теоретичні і практичні аспекти логістичних процесів досліджувалися багатьма вченими-економістами, зокрема Д. Вуд, Д.Д. Костоглодов, М.А. Линдерс, П. Мерфі, В.Е. Николійчук, І.І. Саввиди, А.І. Семеновко, В.Н. Станов, Х.Е. Фиррон, А.Г. Черкесов та інші [5–7, 13, 16].

## НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на значну кількість досягнень у теорії та практиці особливостей логістики на підприємстві, існує ряд проблем, які виступають предметом дискусій та обговорень вчених-економістів. Це свідчить про бурхливий та динамічний розвиток науки логістика, оскільки визначення, об'єкти дослідження, концептуальні засади змінювалися й уточнювалися з розвитком ринкових відносин.

## ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Незважаючи на те, що логістика це доволі молода наука, вона має величезні перспективи розвитку та використання в практичній діяльності підприємств.

Черкесов А.Г. зазначає, що логістика є новим напрямком, який швидко здобуває популярність у діло-

вому середовищі [13, с. 6] Це пояснюється встановленням ринкових відносин у нашій країні, переходом від концепції ринку продавця до ринку покупця, який змушує виробничі торгові системи гнучко реагувати на швидкозмінні потреби споживачів.

Найпоширенішою точкою зору є те, що термін "логістика" походить від грецького слова "logistics" — місцецтво обчислювати і міркувати [3; 4; 9; 11; 12; 13], за іншими версіями — від французького "loger" — постачати, чи від древньогрецького "laubja" — склад, зберігання [9] Візантійський імператор Леон VI (825—912 роки н.е.) вважав, що завданням логістики є сплачувати платню армії, постачати зброю і військове спорядження, своєчасно і достатньою мірою піклуватися про її потреби й відповідно готувати кожен акт військового походу, тобто підраховувати простір і час, робити правильний аналіз місцевості з точки зору пересування армії, а також визначити сили опору супротивника і згідно з цими функціями управляти й керувати, тобто розпоряджатись рухом і розподілом власних збройних сил [4, с. 7].

Аналіз літературних джерел показує, що немає єдиного уніфікованого визначення поняття логістики, яке б отримало всезагальне визначення. Тому наведемо найбільш поширені її визначення, запропоновані вченими і практиками Америки, Франції, Німеччини, Росії, України (табл. 1).

Таблиця 2. Характеристика етапів розвитку логістики

Роки	Тип ринку	Характеристика економічної ситуації	Характеристика логістики
Кінець 50-х років XX століття	Ринок продавця	Попит перевищує пропозицію, періодично виникають кризи надвиробництва через зниження купівельної спроможності споживачів, монополізація економіки, неефективне державне регулювання економіки	Зародження деяких понять і елементів логістики
Початок 60-х років XX століття	Початок формування ринку покупців	Обсяг виробленої продукції перевищив попит на неї, введення в низці країн антимонопольного законодавства, конкуренція набуває цивілізованого характеру, переходячи від цінних воєн до використання високоефективних технологій	<b>1 етап розвитку логістики.</b> Ціль – логістика ефективний засіб у процесі організації і управління господарською діяльністю економічних структур. Етап інтеграції складського і транспортного господарств, координація використання елементів допоміжних інфраструктур
80-і роки XX століття	Ринок покупця	Вплив на кон'юнктуру ринку через задоволення індивідуальних потреб покупців, радикальна зміна концепції виробничо-збутової політики підприємств	<b>2 етап розвитку логістики.</b> Ціль – узгодження процесів транспортування, переробки, складування і збереження матеріальних ресурсів. Планування та оперативне управління матеріальними й інформаційними потоками в основному виробництві. Активне застосування логістичних систем типу «just in time», «canban»
XXI століття	Процеси глобалізації світового економічного простору	Основна особливість – інтернаціоналізація економіки, стрімке зростання обсягів перевезень матеріальних ресурсів, розуміння того, що продуктивність праці на підприємстві-виробнику, асортимент і обсяг товарної пропозиції багато в чому залежить від наукового управління матеріальними й інформаційними потоками	<b>3 етап розвитку логістики.</b> Ціль – оптимізація матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу і збуту на принципах математичної логіки

Джерело: розроблено автором на основі [4; 5; 7].

Аналіз зарубіжної і вітчизняної літератури дозволив виділити деякі загальні аспекти сучасного розуміння логістики. Так, під логістикою розуміється:

- новий напрям в організації руху вантажів;
- теорія планування різних потоків у людино-машинних системах;
- сукупність різних видів діяльності з метою одержання необхідної кількості вантажів у потрібному місці і в потрібний час з мінімальними витратами;
- форма управління фізичним розподілом продукту;
- інтеграція транспортного і виробничого процесів;
- процес планування витрат по переміщенню і збереженню вантажів від виробництва до споживання;
- ефективний рух готової продукції від місця виробництва до місця споживання;
- новий науковий напрям, пов'язаний з розробкою ефективних методів управління матеріальними та інформаційними потоками;
- наука про раціональну організацію виробництва і розподілу.

Різноманітність трактування поняття логістики не змінює об'єкта дослідження, яким виступають матеріальні і супутні їм інформаційні потоки, та при цьому дозволяє виділити дві основні точки зору на логістику:

- як на напрям господарської діяльності, який полягає в управлінні матеріальними потоками в сфері виробництва і послуг;
- як на науку визначення потреб, а також придбання, розподілу і змін у робочому стані протягом життєвого циклу всього того, що забезпечує ці потреби.

Отже, з проведеного аналізу можна зробити висновки, що логістика — це інтегрована система планування, контролю, управління та регулювання потоками ресурсів на підприємствах як єдиним цілим,

яка допомагає заощаджувати гроші, час, обладнання, площі, продукцію та ін. Логістика дозволяє контролювати всі процеси, де можна здійснити економію, а саме: постачання, продаж, транспортування, упаковка, закупівлі, зв'язок з митницею і державними органами.

Аналіз еволюції розвитку логістики дозволив виділити низку етапів і стадій. Під етапами розвитку логістики розуміється рівень теоретичних розробок і принципова реалізація їх на практиці в процесі вдосконалення ринкових відносин і впливу науково-технічного прогресу. У таблиці 2 представлена характеристика етапів світового розвитку логістики.

Стадії розвитку логістики розрізняються за рівнем готовності виробничих суб'єктів використовувати в практиці свого функціонування філософію логістичного управління. Експертні дослідження, проведені на початку 90-х років XX століття в країнах Західної Європи, показали, що досягнення у галузі логістики не є рівнозначними. Так обстеження 500 компаній, а саме: 26% — компанії ФРН, 20% — Голландії, 17% — Великобританії, 16% — Франції, 11% — Бельгії та 10% — Іспанії, які представляють 30 різних галузей економіки, дозволили виділити чотири основні стадії в розвитку логістики [5; 6; 7; 9]:

- 1 стадія (57% фірм) — нерегулярність організації, добове планування логістики, централізація транспортування матеріальних ресурсів;
- 2 стадія (20% фірм) — централізоване обслуговування споживачів і обробка заказів. Тижневе планування логістики;
- 3 стадія (18% фірм) — прогнозування збуту, реалізація комплексу маркетингових заходів. Планування логістики — місячний період, використання макрологістики;
- 4 стадія (5% фірм) — впровадження інтегрованих маркетингових і логістичних систем, які охоплюють весь процес виробництва. Довготермінове логістичне планування — 1 рік.

Таблиця 3. Класифікація логістики

Класифікаційна ознака	Назва класу	Зміст логістики
В залежності від ступеня деталізації логістичних операцій	Макрологістика	Включає процеси, які відбуваються на регіональному, міжрегіональному, загальнонаціональному рівнях
	Мікрологістика	Управління потоками ресурсів, в інтересах окремого підприємства або корпоративного угруповання з метою оптимізації його (їх) економічної діяльності
За характером зон управління	Зовнішня логістика	Регулювання потокових процесів, які виходять за рамки діяльності, але знаходяться в сфері впливу підприємства
	Внутрішня логістика	Координація і вдосконалення господарської діяльності, пов'язаної із управління потоковими процесами межах підприємства
Характер господарської діяльності	Заготовча (постачальницька) логістика	Управління матеріально-технічним забезпеченням і підготовка продукції до виробничих потреб
	Виробнича логістика	Організація й управління переміщенням матеріальних та інших ресурсів безпосередньо в процесі виготовлення продукції
	Розподільча (збутова) логістика	Управління реалізацією продукції
	Транспортна логістика	Організація процесу перевезення товару і управління ним
	Складська логістика	Управління зберіганням продукції
	Фінансова логістика	Управління і реалізація грошових потоків на всіх етапах руху грошових засобів

Джерело: розроблено автором на основі [5; 6; 9].

Аналізуючи сучасні тенденції розвитку світової економіки, можна зробити висновок, що велика частина товаровиробників і посередників Західної Європи в найближчому майбутньому буде знаходитися в третій і четвертій стадіях розвитку логістичних систем. Країни перехідних економік, зокрема, Україна знаходяться на другому етапі розвитку логістики, а деякі підприємства — на другій і третій стадії. Це зумовлено відсутністю тривалої історії розвитку ринкових відносин, високим рівнем нестабільності конкурентного середовища, у якому функціонують національні підприємства, а також відсутність менеджерів-логістиків у складі топ-менеджерів фірм.

Мерфі П. у [16] вважає, що метою логістичного процесу є формулювання основного правила логістики — правила "7R":

- 1R — потрібний товар (right product);
- 2R — необхідної якості (right quality);
- 3R — в необхідній кількості (right quantity);
- 4R — в потрібний час (right time);
- 5R — в потрібне місце (right place);
- 6R — потрібному споживачу (right customer);
- 7R — з необхідним рівнем витрат (right cost).

Сутність даного правила полягає в тому, що споживач повинен отримати необхідні по якості і кількості товари, у потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника з належним рівнем обслуговування (як до здійснення продажу продукції, так і після) і при заданому рівні загальних витрат. Отже, успіх у "зверненні" потенційних клієнтів фактично залежить від оперативності виконання вимог замовника. Недотримання хоча б однієї з наведених умов може призвести до втрати клієнтів і, відповідно, певної частки ринку.

Крім зниження операційних, у тому числі логістичних витрат, одним з основних напрямів стратегії підприємства стає концентрація на пріоритетних видах бізнесу і операціях. Це сприяє раціональному розподілу ресурсів підприємства на ті види бізнесу, які є конкурентоспроможними і в яких у фірми є певні переваги (технологія, ноу-хау, спеціальне обладнання, підготовлені кадри). Такий підхід у західній практиці називається визначенням "ключової компетенції" (core competence).

Для того, щоб правильно та ефективно побудувати логістичний ланцюг, необхідно представити її функціонування як кібернетичну систему, яку харак-

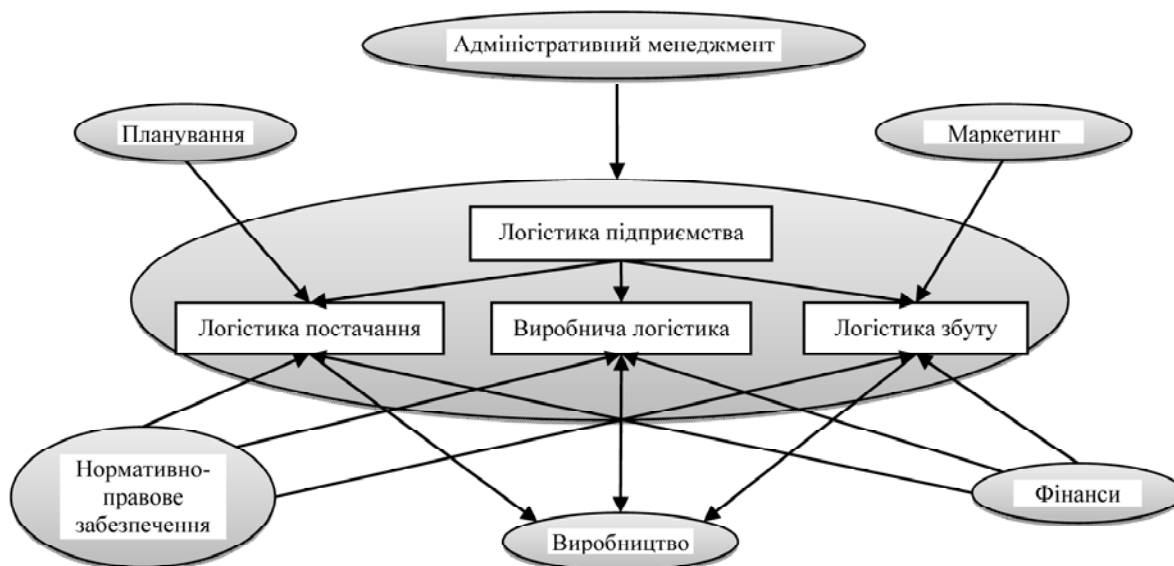


Рис. 1. Інтеграція логістики з основними сферами діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором.

теризують певні елементи, особливості та властивості. Існує досить велика широка класифікація логістики, що відображає рівень ієрархії управління і її функціональну спрямованість. У таблиці 3. представлені змістовні аспекти різних класифікацій.

Логістичні структури підприємства тісно взаємодіють з багатьма функціональними підрозділами — відділом маркетингу, службами фінансів, планування, виробництва, контролю. Так, логістика постачання разом з маркетингом формує параметри виробництва, його характер і режим; виробнича логістика залежить від процесів, які протікають у логістиці постачання, і тісно пов'язана з плануванням виробництва і фінансами підприємства. На рисунку 1 показана інтеграція логістики з основними сферами діяльності підприємства.

Таким чином, глобальною тенденцією розвитку світової економіки на сучасному етапі стає розвиток підприємств на основі логістичного підходу, що дозволяє підвищити його організаційно-економічну стійкість. Проведений аналіз дозволив виділити основні елементи логістичної структури підприємства.

## ВИСНОВКИ

На сучасному етапі економічного розвитку логістика займає одне з провідних місць для діяльності підприємства. Правильне функціонування та правильна взаємодія структурних елементів логістичних процесів на підприємстві сприятиме підвищенню ефективності управлінських рішень. У результаті дослідження було проаналізовано визначення поняття "логістика" та дано власне визначення, виділено загальні аспекти сучасного розуміння логістики. В статті розглянуто особливості етапів та стадій розвитку логістики, представлені змістовні аспекти різних класифікацій логістики, показана інтеграція логістики з основними сферами діяльності підприємства. Необхідності подальших досліджень набуло питання удосконалення логістичних процесів на підприємствах.

## Література:

1. Бауерсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауерсокс, Дейвид Дж. Клосс. — [2-е изд.; пер. с англ.]. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. — 604 с.
2. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах / А. Бутов // Галицький економічний вісник. — 2012. — № 3 (36). — С. 161—166
3. Кальченко А. Проблеми логістичного ринку послуг / А. Кальченко // Маркетинг в Україні. 2009. — № 1. — С. 59—63.
4. Кальченко А.Г. Логістика: підручник / А.Г. Кальченко. — К.: КНЕУ, 2004. — 284 с.
5. Костоглодов Д.Д. Маркетинг и логистика фирмы / Д.Д. Костоглодов, И.И. Саввиди, В.Н. Стаханов. — М.: "Издательство ПРИОР", 2000. — 128 с.
6. Линдерс М.А. Управление снабжением и запасами. Логистика / М.А. Линдерс, Х. Е. Фиррон / Пер. с англ. — СПб.: ООО "Издательство Полигон", 1999. — 768 с.
7. Николайчук В.Е. Логистика: учебное пособие / В.Е. Николайчук. — СПб.: Питер, 2001. — 160 с.
8. Павленко О.В. Розробка моделі функціонування логістичних ланцюгів транспортного вузла для вибору інтенсивних технологій вантажоруху: автореф. на здобуття ступеня канд. тех. наук: спец. 05.22.01 "Транспортні системи" / О.В.Павленко. — Х. 2004. — 18 с.
9. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. / Ю.В. Пономарьова. — [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 328 с.
10. Приймак В.М. Корпоративные проектно-ориентированные системы управления бизнесом / В.М.

Приймак // "Актуальные проблемы менеджмента, маркетинга и логистики". — Москва, РХТУ им. Менделеева, 2005. — 200 с.

11. Семенов А.И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов / А.И. Семенов, В.И. Сергеев. — СПб.: Изд-во "Союз", 2003. — 544 с.

12. Чеботаев А.А. Логистика и маркетинг (Маркетингологистика): учеб. пособие / А.А. Чеботаев, Д.А. Чеботаев. — М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2005. — 247 с.

13. Черкесов А.Г. Концепция логистики в международном бизнесе: учеб. пособие / А.Г. Черкесов. СПб.: Изд-во "Нестор", 2005. — 58 с.

14. Busher J. Logistics excellence / J. Busher, G. Tyndall / Manag. Accoun. — 1987. — № 8. — P. 32—39.

15. Coyle J. Zarzadzanie logistyczne / J. Coyle, E. Bardi, C. Langley. — Warszawa: PWE, 2002. — 734 s.

16. Murphy P. Contemporary Logistics / P. Murphy, D. Wood // 10th Edition, International edT, Upper Saddle River, N.J.; Harlow: Prentice Hall, 2011, p. 586.

## References:

1. Bauersoks, D.D. and Kloss, D.D. (2005), Logistika: integrirovannaja cep' postavok [Logistics: the integrated supply chain], 2nd ed, transl. from English, Olimp-Biznes, Moscow, Russia.
2. Butov, A. (2012), "Formation of an effective management system for logistics enterprises", Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk, vol. 3, no. 36, pp. 161—166.
3. Kal'chenko, A. (2009), "Problems logistics services market", Marketynh v Ukraini, vol. 1, pp. 59—63.
4. Kal'chenko, A.H. (2004), Lohistyka [Logistics], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Kostoglodov, D.D. Savvidi, I.I. and Stahanov, V.N. (2000), Marketing i logistika firmy [Marketing and logistics company], PRIOR, Moscow, Russia.
6. Linders, M.L. and Firron, H.E. (1999), Upravlenie snabzheniem i zapasami. Logistika [Management of supply and inventory. logistics], transl. from English, Polygon, Saint Petersburg, Russia.
7. Nikolajchuk, V.E. (2001), Logistika [Logistics], Piter, Saint Petersburg, Russia.
8. Pavlenko, O.V. (2004), "Development of models of transport unit logistics chains' functioning to choose intensive technologies of freights traffic", Abstract of Ph.D. dissertation, Transport systems, Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine.
9. Ponomar'ova, Yu.V. (2005), Lohistyka [Logistics], 2nd ed, Tsentri navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Priymak, V.M. (2005), "Corporate design-oriented business management system", Aktual'nye problemy menedzhmenta, marketinga i logistiki.
11. Semenenko, A.I. and Sergeev, V.I. (2003), Logistika. Osnovy teorii [Logistics. Bases of the theory], Sojuz, Saint Petersburg, Russia.
12. Chebotaev, A.A. and Chebotaev, D.A. (2005), Logistika i marketing (Marketingologistika) [Logistics and Marketing (Marketingologistika)], ЗАО "Jekonomika", Moscow, Russia.
13. Cherkesov, A.G. (2005), Konceptcija logistiki v mezhdunarodnom biznese [The concept of logistics in international business], Nestor, Saint Petersburg, Russia.
14. Busher, J. and Tyndall, G. (1987), Logistics excellence, Manag. Accoun, № 8.
15. Coyle, J. Bardi, E. and Langley, C. (2002), Zarzadzanie logistyczne, Warszawa: PWE.
16. Murphy, P. and Wood, D. (2011), Contemporary Logistics, 10th Edition, International edT, Upper Saddle River, N.J.; Harlow: Prentice Hall.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2015 р.

О. А. Коваль,  
аспірант, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Koval,  
a graduate student, Dnepropetrovsk state agrarian-economic university

FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

*У статті розглянуто сучасний стан та актуальні проблеми формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств із зовнішніх джерел, зокрема державної підтримки сільського господарства з урахуванням участі України у Світовій організації торгівлі. Досліджено особливості формування фінансових ресурсів залежно від розмірів підприємства, що дало змогу виявити обмежений доступ до фінансування домогосподарств, що знаходяться в сільській місцевості, приватних ферм і корпоративних фермерських господарств, які мають у своєму розпорядженні менше 2000 гектарів. Проаналізовано рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області. Визначено недоліки існуючого механізму державної підтримки сільськогосподарських підприємств.*

*The article reviews the current state and current problems of financial resources of agricultural enterprises from external sources, including state support for agriculture in view of Ukraine's participation in the World Trade Organization. The features of financial resources depending on the size of the business, allowing us to identify limited access to finance to households in rural areas, private farms and corporate farms that have a minimum of 2000 hectares. The level of budgetary support farms Dnepropetrovsk region. Detected shortcomings of the existing mechanism of state farm support.*

*Ключові слова: фінансова підтримка держави, Світова організація торгівлі, сільськогосподарське підприємство, фінансові ресурси, фінансування і кредитування сільського господарства, бюджетні дотації, удосконалення фінансово-кредитного механізму.*

*Key words: financial support from the state, World Trade Organization, agricultural enterprise, financial resources, financing and crediting of agriculture, budgetary subsidies, improving the financial and credit mechanism.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сільськогосподарське виробництво традиційно вважається консервативною галуззю, яка характеризується підвищеною залежністю від факторів ендегенного і екзогенного порядку. У зв'язку з цим сільське господарство є сферою, яка навіть при сприятливих економічних умовах потребує фінансової підтримки держави у кредитуванні і централізованому регулюванні процесу ціноутворення. У сформованому під впливом інтеграційних процесів механізмі світової економіки важливим елементом є діяльність міжнародних економічних організацій, зокрема, Світової організації торгівлі, членство у якій надає додаткові можливості розвитку експортного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств. З іншої сторони, глобалізація та міжнародна економічна інтеграція не є однозначним та лише позитивним явищем, і, за відсутності ефективної державної політики щодо аграрного сектору, сприятливі прогнози можуть обернутися невикористаним потенціалом.

Оцінка стану сільського господарства в сучасних умовах господарювання чітко виявляє проблеми управління процесом формування, розподілу і використання фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Спостерігається незадовільний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств і внаслідок цього їх нездатність забезпечити самоокупність і самофінансування не тільки розширеного, але і простого відтворення, а також збереження інвестиційної непривабливості. Крім того, у більшості сільськогосподарських підприємств обмежені можливості залучення позикових ресурсів. Недостатня і державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, яка в даний час, по суті, не впливає на результати виробництва, не-

зважаючи на наявність великої кількості державних програм. Тому, в силу об'єктивної значущості агропромислового виробництва як виробника продовольства і основного користувача земельними ресурсами, дослідження проблеми забезпечення аграрної галузі фінансовими ресурсами є актуальною.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми державної підтримки сільськогосподарських підприємств розглядають такі відомі вчені-дослідники як: Н.В. Волченко [2], А.О. Олексієнко [5], Т.О. Осташко [6], В.М. Попов [9], Т.В. Зінченко [4], С.А. Власюк [1], М.М. Кальченко [8] та інші. Проте проблеми формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств із зовнішніх джерел, зокрема державної підтримки, в періодом глибокої економічної кризи наразі залишаються актуальними.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження державної підтримки сільськогосподарських підприємств за останні роки, характеристика сучасних проблем державної підтримки сільського господарства.

Для досягнення мети поставлено наступні завдання:

- проаналізувати державну підтримку сільського господарства відповідно до правил Світової організації торгівлі;
- дослідити особливості формування фінансових ресурсів залежно від розмірів підприємства;
- проаналізувати ефективність і рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області;

— визначити недоліки існуючого механізму державної підтримки сільськогосподарських підприємств.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Зважаючи на накопичений науковий та практичний світовий досвід розвитку фінансових відносин в аграрному секторі, подолання кризових явищ у сільському господарстві можливе при створенні дієздатної системи забезпечення його фінансовими ресурсами. Адаптація, що відбувається в аграрній сфері співпала в часі з періодом глибокої економічної кризи всієї економіки України. Дефіцит бюджету, інфляція, підвищення кредитних ставок, неплатежі підприємств негативно вплинули на всі сфери агропромислового комплексу. До того ж сільськогосподарські товаровиробники попали в жорсткі лещата цінового диспаритету, втратили канали збуту своєї продукції і придбання матеріально-технічних засобів. На результатах їх господарювання негативно позначилася низька купівельна спроможність населення. В результаті відбулося порушення обороту фінансових ресурсів сільського господарства по всіх основних напрямках: отримання виручки від реалізації виробленої продукції, залучення в галузь кредитів та інвестицій на комерційних засадах, отримання державної фінансової підтримки [9].

Так, як Україна є членом Світової організації торгівлі (СОТ), то держава мусила здійснити певну лібералізацію доступу до ринку. Але ж тут слід відмітити, що сільськогосподарське виробництво через власну специфіку найбільше потребує державного захисту. За правилами СОТ державна підтримка сільського господарства умовно поділена на три групи: "зеленої", "синьої" та "жовтої скриньок".

До "зеленої скриньки" належать заходи, які не спрямовані на підтримку обсягів виробництва та цін виробників, а отже, не порушують принципів справедливої конкуренції. Державні витрати в межах "зеленої скриньки" можуть здійснюватись на підтримку наукових досліджень, підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультаційне обслуговування; на фінансування ветеринарних і фітосанітарних заходів, контроль за безпекою продуктів харчування; вдосконалення інфраструктури; сприяння структурній перебудові сільськогосподарського виробництва тощо. Державна, що є членом СОТ, має право фінансувати заходи "зеленої скриньки" в будь-якому обсязі залежно від можливостей свого бюджету [7].

Не підлягають скороченню також заходи з програм обмеження перевиробництва сільськогосподарської продукції, що мають назву "блакитної скриньки" [5, с. 27].

Внутрішню підтримку, яка є предметом зобов'язань щодо скорочення обсягів бюджетної підтримки, прийнято називати сукупним виміром підтримки, або СВП. СВП називають заходами "жовтої скриньки".

Протягом 6-річного перехідного періоду СВП треба скоротити на 20% (для розвинених країн). Країна-учасниця СОТ має право не скорочувати витрати "жовтої скриньки", якщо зобов'язується забезпечити підтримку у розмірі не більше 5% від вартості валової продукції сільського господарства (для розвинених країн) і 10% для тих, що розвиваються [6, с. 25].

Але завдяки своїй позиції на переговорах, Україні вдалось відстояти свою позицію та досягти компромісу стосовно принципів питань:

1. Державна підтримка. Україна не має зобов'язань перед СОТ із скорочення внутрішньої підтримки, що надається через "жовті" програми. Є лише зобов'язання не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки (СВП). Щорічний СВП, який акумулює в собі окремі "жовті" програми підтримки, не повинен перевищувати для України 3 млрд 43 млн грн. Додатково

Україна може кожен рік витратити на жовті програми до 5% від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства та до 5% від річної вартості по кожному окремому продукту.

2. Участь у переговорах раунду Доха-Розвиток у сфері сільського господарства. Проект домовленості країн-членів СОТ у сфері сільського господарства містить в собі зобов'язання стосовно суттєвої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема значного скорочення рівнів субсидування та тарифів. Однак, завдяки консультаціям, проведених у рамках СОТ, Україна приєдналась до групи країн, що нещодавно вступили до Організації, що дає змогу зберегти рівень підтримки сільського господарства та тарифів незалежно від результатів раунду Доха-Розвиток і додаткові конкурентні переваги на світовому ринку;

3. Застосування спеціальних режимів оподаткування податку на додану вартість (ПДВ) сільськогосподарських товаровиробників. Україна зберегла право застосування спеціального режиму оподаткування ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників шляхом акумуляції, який передбачає застосування ПДВ за ставкою 20% щодо всієї реалізованої сільськогосподарської продукції, незалежно від того, чи вона імпортована, чи вироблена на території України [2, с. 123].

Фінансові ресурси у сільськогосподарському виробництві формуються для фінансового, забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, виконання зобов'язань перед державою і діловими партнерами. Правильна організація процесу формування фінансових ресурсів забезпечує можливість ефективного управління фінансовими коштами галузі, прийняття оптимальних фінансових рішень, підвищення прибутковості [4, с. 78].

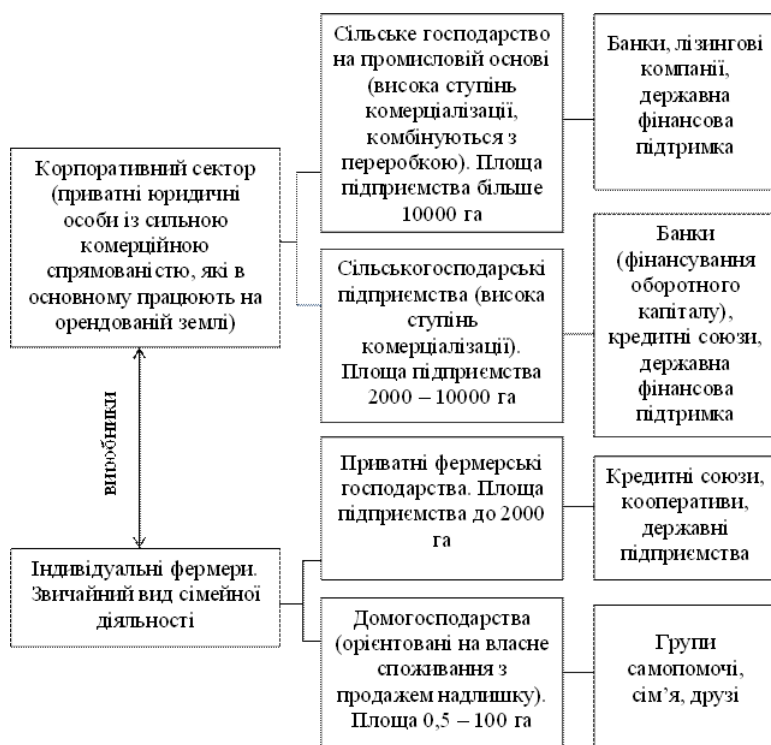
У процесі організації виробництва сільськогосподарське підприємство формує необхідну кількість фінансових ресурсів під прогнозовані напрямки використання. При формуванні фінансових ресурсів відбувається розрахунок оптимальної структури ресурсів та за допомогою якого макро- чи мікрорівня вони будуть фінансуватися.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час створення статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. Фінансова діяльність виконує обслуговуючу роль відносно виробничо-господарської діяльності, але вона, також, розглядається як один з найважливіших інститутів аграрного підприємств [8, с. 66].

Різним видам сільськогосподарських підприємств притаманний свій особливий режим формування фінансових ресурсів. Автором статті визначено особливості формування фінансових ресурсів залежно від розмірів підприємства, які наведено на (рис. 1).

Даний (рис. 1.) показує, що існує обмежений доступ до фінансування домогосподарств, що знаходяться в сільській місцевості, приватних ферм і корпоративних фермерських господарств, які мають у своєму розпорядженні менше 2000 гектарів. Більшість цих сільськогосподарських виробників для фінансування інвестицій, в основному, використовують нерозподілений прибуток від своєї сільськогосподарської діяльності. Меншість сільськогосподарських виробників отримують кредити від фінансових організацій. Здебільшого це короткострокові сезонні кредити. Це усугубляє і без того недостатнє інвестування і низькі темпи зростання сільськогосподарських підприємств.

Стабільність функціонування сільськогосподарського підприємства ґрунтується на достатності фінансових ресурсів та їх стабільному кругообігу. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств



**Рис. 1. Джерела фінансування сільськогосподарських підприємств в залежності від їх розмірів**

Джерело: складено автором за матеріалами [10, с. 12].

здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Теорія і практика господарювання поділяють джерела фінансування розвитку сектора економіки на внутрішні та зовнішні.

Перехід до господарювання в ринкових умовах потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів підприємств. Так, важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить внескам фізичних та юридичних осіб. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від центральних і місцевих органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позикових коштів у формуванні фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

На думку багатьох незалежних оглядачів, аграрна політика України непередбачувана, непослідовна і непрозора. Спонтанні зміни політики та відсутність чіткої стратегії не сприяють розвитку аграрного сектора і покращення умов життя сільського населення. Незважаючи на формально встановлені урядові цілі і рекламовані державні програми, фактичний процес формування політики залишається імпровізованим і кон'юнктурним, позбавленим єдиної і широко підтримуваної довгострокової стратегічної перспективи на основі базових економічних принципів.

Напрями і обсяги державної підтримки непередбачувані. Українська система державної підтримки сільського господарства складна і в значній мірі заснована на адресних дотаціях на певні види продукції, що призводить до високих операційних витрат для одержувачів, особливо дрібних і середніх виробників, і створює можливості для корупції. Загальний рівень підтримки виробників обмежений, однак за її сумами ховається оподаткування експортно-орієнтованих секторів і захист імпортозамінних секторів [10, с. 20].

Проблема обґрунтування рівня й ефективності державної підтримки аграрного сектора економіки в Україні посідає чільне місце у наукових дослідженнях. Внесок держави у сільське господарство становив в середньому за аналізований період 2% ВВП, включаючи витрати бюджету та податкові пільги. Загальні резуль-

тати господарювання за 2009—2013 роки і рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області представлено в (табл. 1).

Дані вищенаведеної таблиці 1 свідчать, що приріст обсягів державної підтримки перевищують зростання чистого доходу та прибутку сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області. Так, при збільшенні чистого доходу в 2,15 раз кошти державної підтримки зросли в 8,67 рази за рахунок приросту податку на додану вартість. При цьому сума бюджетних дотацій зменшилася вдвічі.

В Україні державна підтримка характеризується як сукупність інструментів державного регулювання, які забезпечують сільськогосподарським виробникам прийнятні умови ведення діяльності здійснюється за трьома основними формами, серед яких: пряма (прямі бюджетні виплати); непряма (бюджетні кошти несуть стимулюючий характер); умовно-пряма (опосередкована) (через організаційно-економічні заходи, найчастіше прямо не пов'язані з аграрним сектором економіки).

З метою підтримки розвитку аграрного сектора економіки держави як ключового фактора забезпечення продовольчої безпеки та одного з важливих напрямів нарощування експортного потенціалу держави у Законі України "Про Державний бюджет України на 2014 рік" збережена і збільшена, в порівнянні з минулим роком, державна підтримка розвитку АПК. Підтримка сільського господарства, в першу чергу, спрямована на розвиток тваринництва для забезпечення власними продуктами харчування і відтворення переваг та реалізацію органічного виробництва сільськогосподарської продукції [1, с. 251—252].

У теперішній час існуючий механізм державної підтримки АПК має, на наш погляд, наступні недоліки:

- значна частина функцій підтримки АПК виконується на державному рівні, що призводить до втрати адресності підтримки;
- підтримка не має нормативного законодавчо затвердженого механізму;
- державна підтримка не пов'язана з вимогами гарантованого забезпечення прибутковості сільськогосподарського виробництва;
- державна підтримка аграрного сектора здійснюється більшою мірою стихійно, за залишковим принципом;
- сам механізм державної підтримки не гнучкий і не враховує потенційні можливості сільськогосподарських товаровиробників, не є стимулюючою.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, вступивши в СОТ, Україна прийняла зобов'язання з обсягу заходів підтримки "жовтої скриньки", який є меншим, ніж у більшості розвинутих країн. Проте Україна має резерви із збільшення державної підтримки сільського господарства за рахунок заходів "зеленої скриньки". Також входженням у СОТ підвищилась ймовірність ризиків і відповідно економічних ризиків внаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі. Але за умов певного реформування механізму надання державної підтримки, Україна матиме достатні можливості для захисту вітчизняного агропромислового комплексу з метою нейтралізації можливих наслідків від вступу до СОТ.

Визначивши особливості формування фінансових ресурсів залежно від розмірів підприємства, було виявлено обмежений доступ до фінансування домогосподарств, що знаходяться в сільській місцевості, приватних ферм і корпоративних фермерських господарств, які мають у своєму розпорядженні менше 2000 гектарів.

**Таблиця 1. Загальні результати господарювання та рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2009–2013 рр.**

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. у % до 2009 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації с.-г. продукції та послуг, млн грн.	3813,7	5166,9	7055,6	7735,6	8207,4	215,2
Прибуток, збиток (-) від реалізації с.-г. продукції та послуг, млн грн.	611,6	1133,4	1615,5	1181,6	1167,3	190,9
Рівень рентабельності с.-г. діяльності, %	19,1	28,1	29,7	18,0	16,6	86,9
Отримано коштів державної підтримки, млн грн., всього	68426	113745,4	525352,2	595308,2	593325	867,1
за рахунок бюджетних дотацій – всього	11547,8	50820,3	32097,8	4994,4	5644,3	48,9
у тому числі:						
для підтримки виробництва продукції рослинництва	0	0	16840,5	850,7	0	-
для розвитку тваринництва	2177,5	0	1245	2778,4	0	0,0
за іншими видами (напрямами) державної підтримки	9370,3	50820,3	14009,3	1365,3	5644,3	60,2
за рахунок податку на додану вартість – всього	56878,2	62925,1	493254,4	590313,8	587681	1033,2

Джерело: складено автором за матеріалами [3].

Щодо бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, то приріст обсягів державної підтримки перевищують зростання чистого доходу та прибутку.

Також діюча система фінансування державної підтримки сільськогосподарських підприємств не забезпечує достатнього рівня життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки країни, посилення соціального захисту сільського населення. Система державної підтримки сільськогосподарських підприємств має ще багато нерозв'язаних проблем, які стосуються кредитної, цінової, регуляторної та страхової діяльності.

#### Література:

- Власюк С.А. Фінансування сільського господарства у контексті сучасних умов / С.А. Власюк // 36. наук. праць Уманського національного університету. — Умань, 2014. — Вип. 85. — С. 249—254.
- Волченко Н.В. Передбачувальні наслідки членства у СОТ для сільськогосподарських товаровиробників України / Н.В. Волченко // Економіка АПК. — 2009. — № 6. — С. 122—128.
- Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
- Зінченко Т.В. Формування фінансових ресурсів як джерело підвищення конкурентоздатності сільськогосподарського виробництва / Т.В. Зінченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка і менеджмент. — Суми, 2012. — Вип. 4 (52). — С. 76—82.
- Олексієнко А.О. Політика державної підтримки сільського господарства в умовах СОТ / А.О. Олексієнко // Економіка АПК. — 2010. — № 4. — С. 26—30.
- Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС / Т.О. Осташко. — К.: Інститут сільського розвитку, 2005. — 70 с.
- Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
- Кальченко М.М. Формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / М.М. Кальченко // Вісник соціально-економічних досліджень — Одеса, 2014. — Вип. 2 (53). — С. 65—69.
- Попов В.М. Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства [Електронний ре-

сурс] / В.М. Попов // 36. наук. праць Кіровоградського національного технічного університету. — Кіровоград, 2012. — Вип. 22. — Режим доступу: [http://www.kntu-kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/](http://www.kntu-kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/)

10. Potential for Agricultural Finance in Ukraine [Електронний ресурс] // The European Fund for Southeast Europe. — Режим доступу: <http://www.efse.lu/likecms.php?dir=&site=site.html&siteid=179&nav=132>

#### References:

- Vlasiuk, S.A. (2014), "Financing agriculture in modern conditions", Zb. nauk. prats' Umans'koho natsional'noho universytetu sadivnytstva, vol. 85, pp. 249—254.
- Volchenko, N.V. (2009), "Predictive implications of WTO membership for agricultural producers Ukraine", Ekonomika APK, vol. 6, pp. 122—128.
- State Statistics Service of Ukraine. Official website (2015), "Statistical information", available at: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/) (Accessed 4 February 2015).
- Zinchenko, T.V. (2012), "Formation of financial resources as a source of increasing competitiveness of agricultural production", Visnyk Sums'koho natsional'noho aharnoho universytetu. Seriiia Ekonomika i menedzhment, vol. 4 (52), pp. 76—82.
- Oleksienko, A.O. (2010), "The policy of state support for agriculture in the WTO", Ekonomika APK, vol. 4, pp. 26—30.
- Ostashko, T.O. (2005), Sil's'ke hospodarstvo v umovakh SOT i YeS [Agriculture in the WTO and the EU], Instytut sil's'koho rozvytku, Kyiv, Ukraine.
- Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2015), "Cooperation with the World Trade Organization", available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (Accessed 15 January 2015).
- Kal'chenko, M.M. (2014), "The creation and use of financial resources of agricultural enterprises", Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', vol. 2 (53), pp. 65—69.
- Popov, V.M. (2012), "Modern financial security features of agriculture", [Elektronnyj resurs] Zb. Nauk prats' Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu, [Online], vol. 22, available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/) (Accessed 4 February 2015).
- The European Fund for Southeast Europe (2012), "Potential for Agricultural Finance in Ukraine", available at: <http://www.efse.lu/likecms.php?dir=&site=site.-html&siteid=179&nav=132> (Accessed 6 February 2015).

Стаття надійшла до редакції 09.04.2015 р.

К. М. Шехайтлі,  
аспірант, Київський національний торгівельно-економічний університет

## КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕВІЗІЙНОЇ КОМПАНІЇ

K. Shehaitli,  
PhD student, Kiev National University of Trade and Economy

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF TELEVISION COMPANY

*У статті проаналізовано підходи до визначення поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та соціально відповідального маркетингу. Розглянуто основні фактори та принципи конкурентоспроможності телекомпанії, проаналізовано роль КСВ у формуванні позитивного іміджу телекомпанії, досліджено основні тенденції розвитку КСВ, зокрема досліджені та проаналізовані особливості впровадження та основні інструменти КСВ у медіа-холдингу "1+1 медіа". Визначено місце та роль соціально відповідального маркетингу у стратегічному плануванні діяльності компаній, зокрема на медіа-ринку. Виявлено залежність рівня поінформованості щодо соціальної відповідальності бізнесу від розмірів компаній та кількості працівників. Доведено, що впровадження інструментів та принципів КСВ у діяльності компанії покращує саме стратегічні показники: закріплює репутацію компанії серед її цільових аудиторій, покращує її імідж та підвищує рівень довіри до неї. Розроблено модель впливу принципів КСВ на рівень конкурентоспроможності телекомпанії.*

*The article analyzes the approaches to the definition of corporate social responsibility (CSR) and socially responsible marketing. The basic factors and principles of competitiveness broadcaster, analyzed the role of CSR in shaping a positive image of the company, and investigated the main trends in the development of CSR, in particular explored and analysed the features of introduction and the main instruments of CSR in the media holding "1 1 media. The place and role of socially responsible marketing in strategic planning of companies' activities, in particular on the media market. The dependence of the level of awareness about the social responsibility of business company size and number of employees. It is proved that the introduction of the tools and principles of CSR in the company improves strategic indicators: reinforces the reputation of the company among its target audiences, improve its image and increases the level of confidence in it. Developed a model of the influence of CSR on the level of competitiveness of the company.*

*Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, конкурентоспроможність, телевізійна компанія, соціально-відповідальний маркетинг, лояльність, імідж, медіа, стратегія, персонал, відповідальність.*

*Key words: corporate social responsibility, competitiveness, television company, socially responsible marketing, loyalty, image, media, strategy, personnel, responsibility.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Сучасний етап розвитку медіа-ринку характеризується стрімким розвитком, значною конкуренцією та підвищеною увагою до підприємств, що функціонують на ньому, зокрема до телевізійних компаній. В умовах фінансово-економічної кризи, що триває, посилюється інтерес як до зовнішньої діяльності телекомпаній, так і до їх внутрішньої корпоративної діяльності. Загострюється боротьба не тільки за якість та унікальність інформації, контенту, а й за якість та успішність функціонування внутрішньої системи. Спостерігається тісний взаємозв'язок між корпоративною діяльністю підприємств та лояльністю аудиторії до них.

Ринкова діяльність на сьогоднішній день визначається концепцією соціально-етичного маркетингу, що, в

свою чергу, вимагає від підприємств інтегрованого підходу та соціальної відповідальності не лише відносно споживачів, а й відносно своїх працівників. Отже питання корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) не поступається іншим факторам підвищення рівня конкурентоспроможності. Використання принципів КСВ є одним з необхідних ефективних інструментів та стратегічних напрямів, здатних підвищити конкурентоспроможність не тільки телевізійних компаній, а й всієї галузі в цілому.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності досліджують такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Д. Баюра, Л. Бубонн, В. Жу-

ковська, А. Керролл, Ф. Котлер, А. Маквільямс, С. Мельник, М. Портер та інші. Проте, відзначаючи достатньо глибокий рівень наукового опрацювання проблем КСВ в цілому, потрібно підкреслити, що особливості запровадження КСВ у діяльність телевізійних компаній в Україні залишаються практично не вивченими, що і визначило напрям даного дослідження.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою дослідження є аналіз особливостей впровадження принципів КСВ у телекомпаніях України, зокрема у медіахолдингу "1+1 медіа". Завданнями дослідження є аналіз інструментів впровадження КСВ в українських телекомпаніях та впливу цих принципів на підвищення конкурентоспроможності.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Існує декілька підходів до визначення суті та рівня конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства — це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу [1].

Р. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність підприємства як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, що ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства, визначає його здатність витримувати конкуренцію на певному ринку та відображає його позицію відносно конкурентів [2].

Отже, конкурентоспроможність має змінний, динамічний характер, та залежить не тільки від зовнішньої та внутрішньої діяльності компанії, а й від впливу таких зовнішніх факторів, як макроекономічні тенденції та показники, діяльність конкурентів, зміни у кон'юктурі ринку тощо.

Медійний ринок, і зокрема ринок послуг телевізійного мовлення, має свої особливі фактори впливу. Основними факторами конкурентоспроможності телевізійних компаній є:

- конкурентоспроможність послуг, що їх надає телекомпанія, на внутрішньому та зовнішньому ринках (якість та актуальність контенту, унікальність інформації, унікальність формату крос-комунікаційних послуг тощо);
- вид послуг, що надаються (виробництво контенту (media-production), телевізійне мовлення, маркетингові комунікації (спонсорство, реклама, PR тощо));
- місткість ринку (кількість потенційних та реальних споживачів послуг телевізійного мовлення);
- насиченість ринку (кількість телекомпаній та медіа-холдингів на ринку);
- легкість доступу на ринок;
- однорідність ринку;
- конкурентні позиції підприємств, що працюють на даному ринку (рейтинг телеканалів, частка ринку, впливовість та авторитет телекомпанії тощо);
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних нововведень у галузі;
- конкурентоспроможність регіону та країни в цілому.

Також значний вплив на діяльність телевізійної компанії та її конкурентоспроможність, враховуючи специфіку галузі та її роль у суспільному житті, має зміна політичної ситуації та зміни у законодавчій базі країни.

Для визначення конкурентоспроможності телевізійної компанії необхідно насамперед визначити її конкурентні переваги. Оскільки процес стратегічного управління є процесом визначення, розвитку та оволо-

діння конкурентною перевагою на привабливих для компанії ринкових сегментах, то найбільш успішними є ті телекомпанії, які мають найбільш відчутну та привабливу конкурентну перевагу (одну або декілька). Конкурентна перевага досягається завдяки визначенню та реалізації успішної конкурентної стратегії та використанню найбільш ефективних тактичних інструментів для її реалізації.

Розрізняють такі основні принципи, що надають телекомпаніям конкурентні переваги:

- націленість всіх і кожного працівника на дію, на продовження розпочатої справи (налагоджена робота у команді, цілеспрямованість працівників компанії, бажання досягати кращих результатів);
- близькість підприємства до клієнта (вміння розуміти потреби своєї аудиторії, мати чіткий портрет свого глядача (клієнта) тощо);
- створення автономії і творчої атмосфери на підприємстві;
- зростання продуктивності завдяки використанню здібностей людей і їх бажання працювати;
- демонстрація важливості загальних для підприємства цінностей;
- простота організації, мінімум рівнів управління та службового персоналу [3].

Як бачимо, ці основні принципи за сутністю є принципами внутрішньої корпоративної діяльності та корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Отже, КСВ є основою для успішної конкурентоспроможної діяльності телевізійної компанії.

Зеленої книга Європейського союзу визначає КСВ як інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі [4].

Ф. Котлер зазначає, що концепція відповідального маркетингу проголошує завданням організації визначення потреб, бажань та інтересів цільових ринків і їх задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів, способами, що зберігають або підвищують добробут як споживача, так і суспільства загалом. Також він визначає КСВ як зобов'язання бізнесу сприяти економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя [5].

Корпоративна соціальна відповідальність має місце на тих ринках, де існує висока конкуренція; при цьому послуги (продукт) не обов'язково мають бути унікальними. Ринок телебачення відноситься до ринків високої конкуренції з основним неунікальним продуктом (телевізійне мовлення) та допоміжними унікальними послугами (контент, технічні потужності, інноваційні рішення тощо).

Засновник блогу з відповідального маркетингу Патрік Байерз (Patrick Byers) виділяє 7 ключових принципів відповідального маркетингу [6]:

1. Стратегічна відповідальність. Компанії бажано мати свою стратегію відповідального маркетингу із самого початку, що допоможе заощадити ресурси та час і стати більш сфокусованими. Маючи з самого початку правильний вектор розвитку на довгостроковий період та чітку ціль, знаючи свою місію, компанія досягає кращих результатів за менший термін.

2. Відповідальність за свої повідомлення. Поважайте свою аудиторію, розум і досвідченість своїх споживачів. Говоріть правду, поважайте конфіденційність і уникайте перевантаження рекламою. З особливою відповідальністю ставтесь до малолітніх дітей. До принципів відповідального маркетингу відноситься заборона прямо рекламувати власну продукцію чи послуги малолітнім дітям — багато компаній заявляють, що вони не купують рекламу, спрямовану на дітей віком до 12 років, оскільки останні не можуть приймати зважених

**Таблиця 1. Поінформованість працівників підприємств про соціальну відповідальність залежно від розміру підприємства, %, N=600**

Розмір підприємства (кількість працівників)	До 50 осіб	50-250 осіб	251-500 осіб	Більше 500 осіб	Усього
Чули про поняття соціальної відповідальності бізнесу	75,0	86,9	91,8	98,1	76,3
Не чули про поняття соціальної відповідальності бізнесу	25,0	13,1	8,2	1,9	23,7

Джерело: за [7].

рішень щодо придбання тієї чи іншої продукції. У деяких випадках цей принцип пов'язаний із принципом дотримання законодавства. Такий граничний вік надання реклами пояснюється наявністю законодавчих норм, що регулюють рекламу в певних країнах. Важливо також дотримуватися принципу недискримінації за ознаками походження людини, її соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, статі, освіти, політичних поглядів, ставлення до релігії, за мовними ознаками, родом і характером занять, місцем проживання.

3. Соціальна відповідальність. Маркетинг не лише продає товар, він має вплив на кожний аспект життя людини.

4. Відповідальність за виконання. Завжди потрібно використовувати кращі практики.

5. Відповідальність за кастинг. Будьте впевнені, що у вас правильні люди на правильних ролях як усередині компанії, так і ззовні.

6. Відповідальність перед довкіллям. Використовуйте та виробляйте екологічні продукти завжди, коли це можливо.

7. Відповідальність за повернення інвестицій. Пам'ятайте, що кожне рішення впливає на чистий дохід.

На сьогоднішній день спостерігається пряма залежність рівня поінформованості щодо соціальної відповідальності бізнесу від розмірів компанії — чим більша компанія, тим вищий рівень поінформованості (табл. 1).

Враховуючи те, що телекомпанії України відносяться до компаній з чисельністю співробітників більше 500 осіб, можна зробити висновок про їх високу поінформованість щодо соціальної відповідальності бізнесу та активну корпоративну соціальну відповідальність.

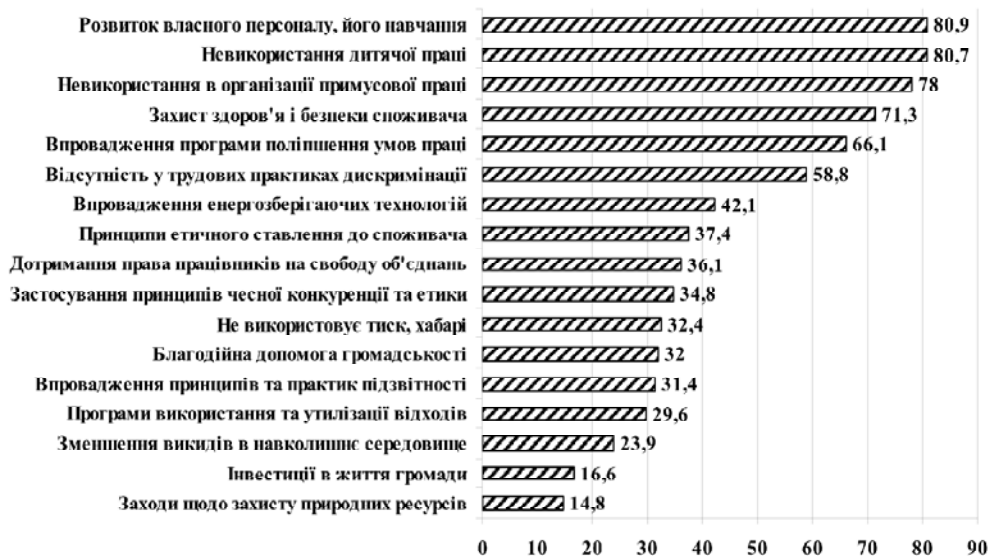
За даними дослідження Центру розвитку КСВ виявлено, що станом на 2012 рік під соціальною відповідальністю компанії переважно розуміють надання бла-

годійної допомоги громаді (58,1%), розвиток власного персоналу (57,8%), чесне введення бізнесу (54,7%), дотримання і захист прав людини (49,8%), застосування в політиці компанії принципів етичного та відповідального ставлення до споживачів (42,3%). Найменше асоціюють із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки (24,5%), здійснення екологічних проектів (30,7%) та участь у регіональних програмах розвитку (30,5%). Переважну частину заходів із соціальної відповідальності, які впроваджують підприємства, можна віднести до трудових практик (заходи із розвитку власного персоналу, відмова від використання примусової та дитячої праці, відсутність дискримінації, впровадження програм поліпшення умов праці) та захисту здоров'я і безпеки споживачів (рис. 1). Найменш поширеним для українських підприємств, які впроваджують соціально відповідальні заходи, є захист природних ресурсів та співпраця з громадою [7].

Дані дослідження підтверджують значення КСВ для підприємства, адже саме від кваліфікації співробітників та від якості їх роботи залежить кінцевий результат.

Цікавим є і отриманий в ході опитування факт, що компанії, які впроваджують відповідальний маркетинг, отримують порівняно з іншими певні переваги, серед яких:

- покращення репутації компанії серед споживачів і партнерів;
  - підвищення довіри та лояльності споживачів.
- Жодний респондент не обрав такі варіанти відповідей щодо соціально відповідальних заходів, які здійснює його компанія:
- покращення якості продукції та послуг компанії завдяки чесному інформуванню;
  - покращення фінансових показників компанії;
  - збільшення продажів;
  - можливість виходу на міжнародні ринки.



**Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання "Які з наступних соціально відповідальних заходів здійснює Ваша компанія?", N=404**

Джерело: за [7].

З цього робимо висновок, що, впроваджуючи інструменти та принципи КСВ у своїй діяльності, компанії покращують насамперед саме стратегічні показники (імідж, репутація, довіра).

Розглянемо особливості впровадження інструментів та принципів корпоративної соціальної відповідальності на медіа-ринку на прикладі медіа-холдингу "1+1 медіа".

"1+1 медіа" є одним з найбільших медіа-холдингів України. Він має у своєму складі 8 телеканалів: "1+1", "2+2", "ТЕТ", "ПЛЮСПЛЮС", "1+1 International", "Бігуді", "Уніан ТВ" та "Ukraine Today". Група "1+1 медіа" налічує близько 1500 співробітників і 262 різних підрозділів. З 2013 року "1+1 медіа" активно впроваджує принципи КСВ, дотримується всіх зобов'язань, пов'язаних з відповідальним веденням бізнесу. У 2013 році в групі розроблена комплексна стратегія соціальної відповідальності "1+1 медіа".

Базові сфери реалізації соціальної відповідальності "1+1 медіа":

- клієнти (рекламодавці, замовники, покупці контенту тощо);
  - ділові партнери, акціонери;
  - персонал;
  - широка громадськість (цільові аудиторії каналів);
  - екологія.
- Затвержені пріоритетні напрями КСВ, а саме:
- турбота про довкілля;
  - відповідальне ставлення до умов праці, розвитку та відпочинку співробітників;
  - пропаганда здорового способу життя (програма HealthyLifeStyle);
  - соціальна орієнтація каналів групи;
  - повага авторських прав.

Специфіка медійного бізнесу посилює відповідальне ставлення організації до своїх співробітників та вимагає забезпечення сприятливих умов праці. Телевізійний бізнес працює в інтенсивному режимі 24/7, тому для телекомпанії дистанційна робота — це не розкіш, а робоча необхідність. Журналісти роблять репортажі по всьому світу, проекти знімаються в різних країнах. Для багатьох співробітників немає ніякої різниці — працювати в офісі або дистанційно; найголовніше — це результат роботи й доступність співробітника в той час, коли компанії це необхідно. Враховуючи, що робота займає більшу частину часу, компанія прагне максимально покращити умови праці та можливості комфортного відпочинку в робочий час. З цією метою в "1+1 медіа" значна увага приділяється організації робочих місць. Уже зараз близько 80% співробітників забезпечені сучасними офісними меблями, зокрема стільцями з ортопедичним ефектом. Кожен поверх головного офісу обладнаний кухнями з усім необхідним обладнанням і посудом. На кожному поверсі також передбачені зони відпочинку.

Не менш важливою складовою соціальної відповідальності щодо персоналу є підвищення його професійного рівня. У компанії проводяться семінари, тренінги та майстер-класи, із залученням як власних фахівців, так і національних і міжнародних експертів у галузі кіно й телебачення, менеджменту тощо.

Пріоритетним напрямом КСВ медіа-групи в галузі сприяння професійному розвитку є запуск програми для студентів і випускників українських ВНЗ, що передбачає проведення професійних конкурсів, творчих майстерень і програм стажування.

Окремим напрямом корпоративної соціальної відповідальності "1+1 медіа" є турбота про здоров'я та відпочинок співробітників, а також пропаганда здорового способу життя серед співробітників та інших стейкхолдерів, що отримала назву HealthyLifeStyle.

Пріоритетним напрямом КСВ є також здоров'я та відпочинок співробітників. У рамках реалізації даного напрямку:

— створено футбольну команду "1+1", що підтримує здоровий фізичний стан працівників та впливає на позитивне формування командного духу;

— з 2011 року діє програма комплексного медичного страхування, а також можливість пільгового страхування близьких родичів співробітника; додатково, медіа-група надає можливість пільгового придбання абонементів у спортивні клуби, де співробітники можуть відвідувати басейн, тренажерні та фітнес зали;

— два рази на тиждень працює зал йоги; у холодну пору року співробітники мають можливість насолодитися зимовими видами спорту в курортному місті Буковель;

— діє програма "HealthyLifeStyle", що покликана не тільки інформувати, а й залучати співробітників до дій, присвячених питанням здорового способу життя;

— здійснюється профілактика раку молочної залози: щорічно до всеукраїнського дня боротьби проти захворювання на рак молочної залози "1+1 медіа" влаштовує для співробітниць безкоштовний огляд та консультацію мамолога.

Ще одним напрямом КСВ компанії є повага до авторських прав. Враховуючи те, що "1+1 медіа" є одним з найбільших виробників власного контенту (має власний виробничий департамент "1+1 продакшн"), компанії доцільно захищати авторські права на власний контент, виховувати повагу до праці автора. Крім того, проводяться семінари з інтелектуальної власності та авторського права, що покликані розвивати правову культуру співробітників [8].

Діяльність у медіа-сфері та на ринку телебачення зокрема не становить екологічної загрози та не впливає шкідливо на оточуюче середовище. Попри цей факт, у 2013 році медіа-холдингом підтримано ініціативу соціально активних співробітників та створено команду "Green Team 1+1 media". Передумовами її створення були:

1. Високий ступінь екологічної свідомості співробітників, бажання та готовність брати участь у "зелених" ініціативах і брати на себе відповідальність за їхню реалізацію.

2. Тенденція до подорожчання природних ресурсів (електроенергії, води, паперу), що зумовила необхідність оптимізації їхнього використання за допомогою реалізації програми "зелений офіс".

3. Накопичення в компанії ресурсів, придатних для утилізації та переробки в значних масштабах (паперу, батарейок, техніки, касет), а також розуміння того, що питанню утилізації необхідно приділяти належну увагу та бути прикладом для інших компаній.

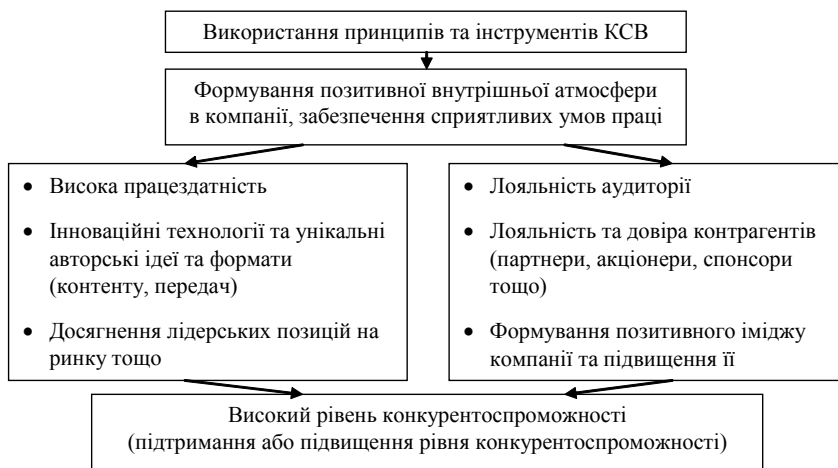
4. Постійне зростання кількості структурних підрозділів у "1+1 медіа", яка є молодого швидкозростаючою групою компаній; це визначає необхідність в активному розвитку крос-функціональних зв'язків на основі формування сукупних інтересів і роботи над спільними проектами.

5. Неоднозначне сприйняття робота у медіабізнесі з боку широкої громадськості; це зумовлює потребу у побудови додаткової цінності, яка дозволить співробітникам відчувати гордість за свою компанію.

6. Високий ступінь напруги та стресів в телевізійному бізнесі [7].

З урахуванням цих передумов, створення команди "Green Team 1+1 media" в першу чергу мало на меті підтримання емоційного здоров'я працівників.

Як результат впровадження та активного використання принципів та інструментів КСВ, підвищується працездатність співробітників, якість роботи, що виконується, згуртованість колективу, націленість на досягнення високого результату, закріплення лояльності та відданості співробітників до компанії, підвищується довіра контрагентів та аудиторії. На основі цього розроблено модель впливу принципів КСВ на рівень конкурентоспроможності телекомпанії (рис. 2).



**Рис. 2. Модель впливу принципів КСВ на рівень конкурентоспроможності**

Модель демонструє пряму залежність успішності телекомпанії (медіа-холдингу), підвищення (підтримання) рівня її конкурентоспроможності від використання принципів та інструментів корпоративної соціальної відповідальності. Телекомпаніям слід пам'ятати про те, що впровадження КСВ та використання соціально-відповідального маркетингу є стратегічним рішенням, що вимагає здійснення таких заходів: розроблення та реалізація програм соціальної відповідальності на довготривалій період, зміни у баченні та місії компанії (за необхідності); репозиціонування та ребрендинг (за необхідності).

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Аналізуючи рівень впровадження телекомпаніями України інструментів корпоративної соціальної відповідальності та соціально-етичного маркетингу, можна зробити такі висновки:

- телекомпанії ототожнюють соціально-етичний маркетинг насамперед з впровадженням заходів щодо корпоративної соціальної діяльності, а також щодо охорони навколишнього середовища та благодійної діяльності;

- активне використання принципів соціально-етичного маркетингу на медіа-ринку почалось з 2013 року; це означає, що соціально-етичний маркетинг наразі перебуває на стадії становлення та формалізації;

- на сьогоднішній день рівень поінформованості про соціальну відповідальність залежить безпосередньо від розмірів компанії;

- не існує чіткого та єдиного стратегічного плану щодо розвитку корпоративної соціальної відповідальності та соціально-етичного маркетингу на медіа-ринку;

- використання інструментів та принципів КСВ прямо пропорційно впливає на підвищення рівня конкурентоспроможності через формування сприятливих соціальних та емоційних умов праці;

- медіа-ринок потребує адаптації міжнародного досвіду у сфері корпоративної соціальної відповідальності до умов національного ринку.

Така ситуація потребує впровадження у телекомпаніях періодичних стажувань у найбільш успішних телекомпаніях світу з метою отримання додаткового досвіду та знань щодо ефективного ведення маркетингу у компанії. Також позитивним заходом було б введення періодичних тренінгів та майстер-класів з корпоративної соціальної відповідальності та з соціально-етичного маркетингу з залученням іноземних спеціалістів для співробітників відділу роботи з персоналом, керівників департаментів та топ-менеджерів компаній.

## Література:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. — Тернопіль: "Економічна думка", 2006. — 390 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИКЦ "Маркетинг", 2002. — 892 с.

3. Федько В.П. Основи маркетингу / В.П. Федько, Н.Г. Федько. — Ростов н/Д.: Издательский дом "Феникс", 2002. — 479 с.

4. Зеленая книга. Европейская стратегия безопасности энергоснабжения // Мир энергосбережения: Портал информационных проектов по энергосбережению энергосервисной компании "Экологические Системы" [Електронний ресурс]. — Режим доступа: [http://esco.co.ua/journal/2006\\_7/art063.pdf](http://esco.co.ua/journal/2006_7/art063.pdf)

5. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі; Пер. з англ. С. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.

6. Responsible Marketing — Interview with Patrick Byers from Outsource Marketing // Net2 by TechSoup Global [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.netsquared.org/blog/jedsundwall/responsible-marketing-interview-patrick-byers-outsource-marketing#.VRauaXXQnWQ>

7. Відповідальний маркетинг: Гайд для компаній. — К.: Видавничий дім "Адеф-Україна", 2012. — 40 с.

8. Офіційний сайт медіа холдингу "1+1 медіа груп" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://media.1plus1.ua/>

## References:

1. Saenko, N.G. (2006), *Stratehiia pidpriemstva* [Enterprise strategy], Ekonomichna dumka, Ternopil', Ukraine.

2. Fathutdinov, R.A. (2002), *Konkurentosposobnost' organizacii v uslovijah krizisa: jekonomika, marketing, menedzhment* [Competitiveness of the organization in crisis: Economics, marketing, management], ІКС "Marketing", Moskva, Rossiya.

3. Fed'ko, V.P. and Fed'ko, N.G. (2002), *Osnovy marketinga* [Principles of marketing], Izdatel'skij dom "Feniks", Rostov-na-Donu, Rossiya.

4. *Mir jenergoberezenija: Portal informacionnyh projektov po jenergoberezeniju jenergoserwisnoj kompanii* "Jekologicheskie Sistemy" (2015), "The green book. European strategy for security of energy supply", available at: [http://esco.co.ua/journal/2006\\_7/art063.pdf](http://esco.co.ua/journal/2006_7/art063.pdf) (Accessed 14 April 2015).

5. Kotler, F. and Li, N. (2005), *Korporativna sotsial'na vidpovidal'nist'. Yak zrobyty iakomoha bil'she dobra dlia vashoi kompanii ta suspil'stva* [Corporate social responsibility. How to do more good for your company and society], Standart, Kyiv, Ukraine.

6. Net2 by TechSoup Global (2008), "Responsible Marketing — Interview with Patrick Byers from Outsource Marketing", available at: <http://www.netsquared.org/blog/jedsundwall/responsible-marketing-interview-patrick-byers-outsource-marketing#.VRauaXXQnWQ> (Accessed 14 April 2015).

7. *Vidpovidal'nyj marketynh: Hajd dlia kompanij* (2012) [Responsible marketing: a guide for companies], Vydavnychij dim "Adef-Ukraina", Kyiv, Ukraine.

8. The official website media holding "1+1 media group" (2015), available at: <http://media.1plus1.ua/> (Accessed 14 April 2015).

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

Ю. В. Забарна,  
здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

# ВПЛИВ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ НА СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Y. Zabarna,  
applicant, National University of life and environmental Sciences of Ukraine

THE IMPACT OF THE MAIN FACTORS OF THE WORLD FOOD PROBLEM ON THE CONDITION AND PROSPECTS OF THE FOOD SECURITY UKRAINE

*Здійснено аналіз основних чинників глобальної продовольчої проблеми на сучасному етапі розвитку світової економіки. З'ясовано, що під глобальною продовольчою проблемою мається на увазі безпрецедентний ріст цін на продукти харчування, характерний для кінця XX — початку XXI ст., що змушує голодувати найбільш бідні верстви населення в більшості країн світу. Визначено основні особливості світової продовольчої проблеми на сучасному етапі.*

*Автором виокремлено фактори продовольчої проблеми у світі та в Україні, які негативно впливають на продовольчу безпеку. Розглянуто теоретичні підходи до аналізу основних факторів глобальної продовольчої проблеми та їх вплив на продовольчу безпеку України. На основі аналізу факторів продовольчої кризи, запропоновано заходи з підвищення рівня продовольчої безпеки України. Особливу увагу у статті акцентовано на розробці та здійсненні заходів державного регулювання продовольчого ринку, в силу властивих цьому ринку високої соціальної значимості та природних і економічних факторів його нестійкості.*

*The article contains the analysis of the main factors of global food problems in the current development of the world economy. It was found that during the global food problem meant an unprecedented rise in food prices, characteristic of the late XX — early XXI century. That makes the most hungry poor in most countries. The main features of the world food problem today.*

*The author singles out factors in the world food problem and Ukraine, which have a negative impact on food security. The paper presents theoretical approaches to the analysis of the main factors of global food issues and their impact on food security of Ukraine. Based on the analysis of the factors of the food crisis, proposed measures to improve the food security of Ukraine. Particular weight in the article emphasis on the development and implementation of measures of state regulation of the food market, by virtue inherent in this market of high social importance and natural and economic factors of its instability.*

*Ключові слова: глобальна продовольча проблема, продовольча безпека, структура споживання продуктів харчування, кон'юнктура продовольчого ринку, раціональні норми споживання, продовольча бідність.*

*Key words: global food problem, food security, structure of food consumption, food market conditions, rational consumption rates, food poverty.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Процеси глобалізації, які відбуваються у сучасному світі, проявляються практично у всіх сферах людської діяльності. Об'єднуючи світ і формуючи нові зв'язки, глобалізація породжує також і загальнолюдські — глобальні проблеми. Однією з першочергових, життєво важливих проблем всього людства, сьогодні є забезпечення продовольчої безпеки.

Ризики і загрози продовольчої безпеки країни пов'язані зі світовою продовольчою кризою, яка в останні роки приймає хронічну форму. За оцінками ФАО до 2030 року виробництво зерна у світі складе 80% потреби, виробництво м'яса — 86% потреби в ньому, потреби в морепродуктах будуть покриті всього на 60% [1].

Не зважаючи на те, що стан продовольчої безпеки в Україні ще не досяг оптимального рівня, слід зазначити, що її природні конкурентні переваги дозволяють нашій країні входити у найбільш перспективну групу виробників продовольства. Однак, сьогодні АПК нашої країни знач-

но відстає від зростаючого попиту на основні продукти харчування.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання розв'язання світової продовольчої проблеми та національної продовольчої безпеки достатньо висвітлені у вітчизняній та світовій науці. Різні аспекти продовольчої безпеки розглядаються в працях А. Батюка, В. Власова, О. Бойчука, К. Омельченка, П. Саблука, Р. Тринька та інших.

Водночас поза увагою дослідників залишився взаємозв'язок між світовою продовольчою проблемою і станом та перспективами продовольчої безпеки України, чим і обумовлена актуальність даної публікації.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є виявлення впливу основних факторів світової продовольчої проблеми на продовольчу безпеку України та переваг ресурсного потенціалу нашої країни, необхідних для забезпечення населення продуктами харчування в умовах глобалізації.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Практично протягом всієї своєї історії, людство випробувало дефіцит продовольства. Прояви глобальної продовольчої кризи існували протягом багатьох десятиліть. Під їх впливом у середині ХХ ст. була створена ФАО (FAO — Food and Agriculture Organization), у 1972 р. опублікована доповідь Римському клубу "Межі росту" і т.д. Однак саме на початку ХХІ ст. став очевидним той факт, що зниження цін на продовольство не відбудеться ніколи, вартість продуктів харчування продовжить зростати, тому що всі ліміти для нарощування виробництва продовольства вичерпані, і друга "зелена революція" не передбачається.

Якщо сформулювати сутність глобальної продовольчої проблеми в цілому, то слід зазначити, що вона включає в себе: формування (виробництво) продовольчих ресурсів, створення системи їх розподілу в глобальному середовищі з урахуванням якості життя і урахуванням аспектів збереження біосфери Землі.

Стосовно першої складової, слід відзначити наступне. Ще в жовтні 2011 р. населення Землі досягло 7 млрд жителів, до 2025 р., за прогнозами ООН, його величина перевищить 8 млрд, а вже до 2050 р. на планеті будуть жити більше 9 млрд чоловік [17]. При цьому стрімко збільшується чисельність заможних верств населення в країнах, що розвиваються, які пред'являють платоспроможний попит на продукти харчування і обсяги їх споживання зростають. У зв'язку з цим, зростання чисельності населення, "демографічний вибух" в окремих регіонах, потребують адекватного збільшення виробництва продовольства і, відповідно, посилення навантаження на природне середовище, що в тому або іншому ступені спричиняє деградацію ресурсів.

На даний момент проведеними дослідженнями середньостатистичних показників встановлено те, що дефіциту продовольства у світі не існує. За даними Департаменту сільського господарства США за 2008 р., споживання продовольства в розвинених країнах у середньому знаходиться на рівні 3348 ккал/день, а в країнах, що розвиваються, у середньому — 2618 ккал/день, при мінімальному рекомендованому обсязі споживання 2100 ккал/день [16]. Але розходження за структурою споживання і по якості продовольчих ресурсів між бідними і багатими верствами суспільства всередині обох груп країн залишаються великими. Хоча варто відзначити, що дане положення справ саме по собі не є новим явищем для світу. Воно виступає продуктом споконвічної соціальної нерівності.

У сучасній інтерпретації продовольча проблема викликається не стільки абсолютною нестачею продовольства у світі, породжуваною перевищенням попиту над пропозицією, скільки результатом несправного функціонування соціально-економічної системи. Іншими словами, на думку С. Девере, а також ряду експертів ФАО, "продовольча криза викликана не стільки нестачею продуктів харчування, скільки відсутністю політичної волі" [15].

Існуючий дефіцит енергетичних і сировинних ресурсів для виробництва продовольства поглиблюється проблемами недовілику ґрунту, води і біологічних ресурсів. У сучасних умовах потреби у водних ресурсах вдвічі більші їх наявності, багато країн Азії та Африки вже мають значні проблеми з дефіцитом води. Деградація ґрунтів (ерозія, засолення та

ін.) призводить до того, що з сільськогосподарського обороту в цілому у світі кожен рік виводиться більше 14 млн га ріллі. Це викликає необхідність освоєння нових земель для сільського господарства, що в багатьох випадках призводить до збільшення вирубки лісів (Південна Америка, Африка тощо). Постійно зростає ступінь порушення біоценозу Землі і її екосистеми в цілому. Це призводить до виникнення інших проблем, які, як проблема глобального потепління, набувають світового характеру.

Отже, продовольча проблема невіддільно пов'язана з наслідками двох інших, не менш глобальних, проблем: дефіциту прісної води і зміни клімату. Вона має два важливих аспекти: обмежені можливості Землі прокормити усе більш зростаюче число жителів і зміна традиційного раціону харчування в ряді регіонів, що спричиняє збільшення попиту на певні групи продуктів харчування. Якщо дисбаланс між дефіцитом одних товарів і профіцитом інших може бути вирішений шляхом перерозподілу ресурсів у сільському господарстві, то перший, демографічний, аспект продовольчої проблеми містить у собі серйозний виклик всьому людству і змушує шукати нові технології для найбільш ефективного виробництва продуктів харчування.

Таким чином, продовольча проблема на даний момент полягає не в тому, чи зможе Земля зробити потрібну кількість продуктів харчування для свого зростаючого населення, а в тому, чи вдасться задовольнити в найближчі десятиліття потреби людства саме в тих продуктах харчування, попит на які буде найбільш високим, і чи можна буде здійснити це за розумними цінами, які будуть адекватні доходам відносно бідних верств суспільства багатьох країн. Однак ООН прогнозує неможливість здійснення такого стримування і заявляє, що в найближчі 20 років ціни на основні статті продуктів харчування подвоються [2, с. 73—74].

Багато сучасних теорій продовольчої проблеми, пов'язані не з обмеженням природних ресурсів, не з ростом цін на них, а з нерівномірним розподілом вироблених продуктів харчування по території Землі. У контексті нерівномірного розподілу продуктів харчування по території Землі найбільш актуальним і часто обговорюваним питанням є продовольча безпека — надзвичайно важливий показник для кожної країни, який, проте, може трактуватися неоднозначно з погляду різних суб'єктів світової економіки. Розходження в трактуванні полягають у тому, на якому рівні розглядати продовольчу безпеку: на глобальному, регіональному або на рівні країни.

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) таким чином формулює поняття продовольчої безпеки. Продовольча безпека вважається досягнутою при наявності у всіх людей постійного фізичного і економічного доступу до достатньої кількості безпечної і поживної їжі, що дозволяє задовольняти їхні харчові потреби і смакові переваги для ведення активного і здорового способу життя. Чотирма основами продовольчої безпеки є наступні: наявність, доступ, використання і стабільність [1]. Як видно з наведеної цитати, ФАО виділяє чотири фактори, які впливають на продовольчу безпеку:

— наявність їжі — наявність достатньої кількості продуктів харчування належної якості, що поставляються національними або імпорними виробниками (у тому числі гуманітарна допомога);

— доступність харчування — доступ індивідів до ресурсів, необхідних і достатніх для одержання продуктів харчування для збалансованого раціону;

— раціональність використання продовольства — задоволення всіх фізіологічних потреб організму за допомогою збалансованого харчування;

— стабільність — відсутність ризиків втрати доступу до продуктів харчування в доступному для огляду майбутньому.

З урахуванням відзначених факторів, усі дії у сфері продовольчої безпеки повинні здійснюватися у всіх наступних чотирьох сферах одночасно.

Повинне вироблятися більше продовольства стійкими методами, за допомогою як поширення, так і застосування існуючих знань, технологій і найкращих методів, а також за допомогою інвестування в нову науку та інновації і соціальну інфраструктуру, що дозволяє виробникам продовольства одержати вигоду від усього цього.

Попит на найбільш ресурсномісткі види продовольства повинен стримуватися.

Відходи у всіх сферах продовольчої системи повинні бути зведені до мінімуму.

Політичне і економічне управління продовольчою системою повинне бути поліпшене для збільшення продуктивності і стійкості продовольчої системи.

Рішення полягає не тільки в тому, щоб просто виробляти більше продовольства, або щоб змінити раціон харчування, або щоб усунути значну кількість відходів. Ці потенційні загрози настільки великі, що вони не можуть бути зняті тільки за допомогою змін продовольчої системи, здійснених відокремлено. Життєво важливо, щоб особи, відповідальні за вироблення продовольчої політики, працювали з усіма цими сферами одночасно.

Проблеми світової продовольчої системи з різним ступенем їх прояву характерні для всіх країн, але вирішення їх визначається відповідно рівню економічного розвитку. У цілому ж реальність поки така, що, незважаючи на зростання валового виробництва продовольства у світі, кількість його на душу населення якщо і підвищується, то дуже незначно.

Забезпечення продовольством стає однією з умов збереження економічної, соціальної стабільності і суверенітету держав. Якщо продовольства не вистачає для третини населення, країна є голодуючою, з усіма наслідками, що з цього випливають, і має потребу в міжнародній продовольчій допомозі. У сучасних умовах кількість таких країн збільшується.

У цих умовах ФАО рекомендує на національному рівні: — забезпечувати пріоритетну увагу створенню сприятливих умов для власних інвестицій дрібних землевласників, при здійсненні державних інвестицій, наданні послуг і здійсненні політичних заходів в інтересах розвитку сільськогосподарства;

— при розробці аграрної політики і здійсненні державних інвестицій забезпечити пріоритет виробництву продовольства і питанням харчування, при забезпеченні стабільності місцевих і традиційних продовольчих систем, а також біорізноманіття;

— заходи державної політики і державних інвестицій повинні відігравати роль каталізатора у формуванні партнерських відносин між інвесторами, які працюють у сільськогосподарському секторі, між кооперативами фермерів і приватними підприємствами, а також між окремими приватними підприємствами, щоб такого роду партнерські відносини служили інтересам дрібних землевласників і захищали їх;

— держави повинні проводити політику, яка полегшує доступ дрібних землевласників до кредитних ресурсів, технічних послуг і послуг з поширення досвіду, а також до ринків;

— необхідно приділяти належну увагу новим ринковим і екологічним ризикам, з якими зіштовхуються дрібні сільськогосподарські підприємства, і планувати інвестиції, послуги і заходи політики для з'ясування наслідків цих ризиків, а також розширювати можливості дрібних землевласників як чоловіків, так і жінок, що дозволяють справлятися з такими ризиками (наприклад, надавати дрібним землевласникам доступ до фінансових інструментів, до інструментів управління ризиками, у тому числі які мають інноваційний характер, включаючи страхування врожаю, управління погодними ризиками, страхування на випадок зміни цін і інноваційні кредитні продукти) [1].

Аналіз сучасного рівня розвитку агропромислового комплексу України дозволяє виділити ряд факторів, які безпосередньо впливають на забезпечення продовольчої безпеки країни. Такі фактори, які надають безпосередній вплив на забезпечення продовольчої безпеки включають відомі "болочі точки" агропромислового комплексу.

Одним з таких факторів є те, що відбувається процес скорочення площ оброблюваних сільськогосподарських земель. Має місце якісне погіршення всього земельно-ресурсного потенціалу сільського господарства, у складі сільськогосподарських угідь збільшується частка перезволожених, еродованих, засолених і солонцевих ґрунтів. Сьогодні вибуття з обороту сільськогосподарських земель відбувається в процесі переведення частини земель сільськогосподарського призначення в землі інших категорій, у більшості випадків — у землі населених пунктів для наступного житлового будівництва.

Низькі темпи зростання виробництва сільськогосподарської продукції не дозволяють задовольнити зростаючий попит населення в таких найважливіших видах продовольчих товарів, як м'ясо, молоко, яйця та ін. Все це призводить до порушення норм раціонального і безпечного харчування.

Ще одним негативним фактором є високий рівень фізичного і морального зношення сільськогосподарської техніки: за окремими її видами у 50—70 % машин перевищений нормативний термін експлуатації. Неможливість технічного відновлення загрожує подальшим скороченням посівних площ і виробництва сільськогосподарської продукції.

На стан продовольчої безпеки України також впливає фактор імпортозалежності. Внутрішній ринок до певної міри характеризується високим рівнем залежності від імпорту по окремим важливим видам продукції.

Відбувається небезпечний процес установлення контролю іноземними компаніями над окремими галузями АПК.

Практично постійно спостерігається зростання цін на ряд соціально значимих продуктів харчування. Це впливає на динаміку індексу цін на товари і послуги, оскільки витрати на харчування становлять 31—59 % витрат населення на покупку товарів і оплату послуг.

Внаслідок негативного впливу зазначених факторів, в останні роки в Україні простежується тенденція стабільного збільшення рівня споживання населенням основних продуктів харчування, хоча по багатьом показникам цей рівень нижче раціональних норм харчування.

З метою подолання негативних чинників глобальної продовольчої проблеми, які взмозі впливати на Україну, доцільно передбачити заходи, спрямовані на:

— здійснення моніторингу використання основних видів ресурсів у сільськогосподарському виробництві;

— забезпечення адресної допомоги, спрямованої на оптимізацію раціону харчування різних верств населення, у тому числі в натуральній формі (програми "продовольчих талонів", "шкільного харчування", "матері і дитини", "літнього харчування" тощо);

— організацію системи контролю за якістю і безпекою продукції по всьому технологічному ланцюзі, приділивши увагу контролю за здоров'ям тварин, оборотом продовольчої сировини і харчових продуктів, у тому числі вироблених з використанням генетично модифікованих організмів, а також заходам щодо сертифікації і стимулюванню виробництва високоякісної продукції.

Перспективним напрямом у цьому аспекті, є державне регулювання продовольчого ринку. Цей ринок об'єктивно має потребу в регулюванні з боку держави в силу властивих йому природних і економічних факторів нестійкості і високої соціальної значимості. При цьому потреба в координації ринкових відносин значно підсилюється в сучасному світі, коли всі економічні зв'язки під впливом глобалізації набагато ускладнилися, стали більш різноманітними і масштабними.

Таким чином, для забезпечення належного рівня продовольчої безпеки, оптимізація сфери споживання продовольства повинна включати кілька напрямів:

— модернізація власного виробництва і зменшення частки імпорту до граничних значень Доктрини продовольчої безпеки;

— поширення культури розумного споживання і здоровий спосіб життя (боротьба за переїданням, ожирінням);

— допомога незаможним верствам населення в організації повноцінного харчування з використанням системи продовольчих сертифікатів;

— джерелом коштів для переходу від прожиткового мінімуму до мінімального споживчого бюджету в тому числі може бути введення прогресивної шкали оподаткування з використанням досвіду розвинених країн (до 24—50%).

## ВИСНОВКИ

### І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Продовольча проблема на сучасному етапі розвитку людства полягає в тому, що внаслідок таких факторів, як некваліфіковане і надмірно інтенсивне використання природних ресурсів, підвищення попиту на продукцію тваринництва, збільшення споживання продуктів харчування та інших, спостерігається постійний ріст цін на продовольство, що становить загрозу для продовольчої безпеки в країнах з найменшим рівнем розвитку, а також для найбільш бідних верств населення в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. При цьому варто підкреслити, що продукти харчування в майбутньому будуть лише дорожчати, тому з погляду спроб розв'язання глобальної продовольчої проблеми мова може йти про створення економічних і технологічних передумов для стримуванні темпів росту цін.

Глобальна продовольча проблема є економічним явищем і по суті, і за формою, вона може викликати серй-

озні політичні наслідки та безпосередньо впливає на продовольчу безпеку окремих країн, в тому числі — і на Україну.

Слід підкреслити, що в основі глобальної продовольчої проблеми і періодично виникаючих продовольчих криз лежить, у першу чергу, нерівномірний розподіл плодів наукового прогресу в сільськогосподарстві, що заважає зниженню цін на продукти харчування, навіть коли технічні досягнення дозволяють у разі збільшити врожай в тих або інших країнах. На тлі цього відбувається зниження природу продуктивності сільськогосподарських угідь, скорочення чисельності робочої сили в країнах з найменшим рівнем розвитку внаслідок поширення ВІА/СНІД та інших хвороб, загострення конкуренції з боку інших галузей господарства за водні ресурси, деградація ґрунтів, зниження біорізноманіття і багато чого іншого, що робить завдання знаходження оптимального способу сільськогосподарського планування усе більш складним і наукомістким.

Для усунення в перспективі загрози переходу через "крапку неповернення" у продовольчій проблемі сучасній глобалізованій економіці необхідне проведення комплексу заходів (як на рівні окремих держав, так і на планетарному рівні), спрямованих на підвищення ефективності сільськогосподарства. Роль сільського господарства в економіці України повинна бути переосмислена, тому що саме недолік інвестицій в аграрний сектор є причиною зниження темпів природу родючості ґрунтів і деградації навколишнього середовища.

В Україні сьогодні негативний вплив факторів світової продовольчої проблеми впливає на фактичне недотримання нормативів раціонального його споживання є украї гострим питанням, оскільки значна частина населення через фінансові проблеми не може дотримуватися цих нормативів. Перспективами подолання негативної дії зазначених факторів є підвищення рівня платоспроможності населення дозволить механізм адресної продовольчої допомоги соціально незахищеним його групам. Крім того, вітчизняна економіка може одержати шанс скористатися конкурентними перевагами природно-кліматичного потенціалу для участі у розв'язанні світової продовольчої проблеми та отримання додаткового економічного ефекту, що повинно стати предметом подальших досліджень.

## Література:

1. 2013. Отчет о глобальной продовольственной политике. — Washington: International Food Policy Research Institute, 2014. — 53 с.
2. Батюк Л.А. Продовольча безпека та досвід її забезпечення в деяких розвинутих країнах світу / Л.А. Батюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Вип. 105. — Харків: ХНТУСГ. — 2010. — С. 72—79.
3. Власов В. Тенденції й проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері // Економіка України. — 2006. — № 3. — С. 28.
4. Гойчук О.І. Продовольча безпека / О.І. Гойчук. — Житомир: Полісся, 2004. — 384 с.
5. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2007—2012 роках [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit.doc)
6. Коломієць Т.А. Забезпечення продовольчої безпеки як стратегічний напрям державної політики України // Україна в нових реаліях: політичні, економічні та правові орієнтири розвитку. — К., 2011. — С. 256—257.
7. Майстро С. Теоретичні засади механізму державного регулювання продовольчої безпеки в умовах глобалізації // Актуальні проблеми державного управління. — О., 2011. — Вип. 3 (47). — С. 27—30.
8. Омельченко К.Г. Проблеми продовольчої безпеки держави та їх вирішення в Україні // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції "Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи". — Х., 2013. — С. 296—298.
9. Офіційні дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
10. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки / О.І. Павлов // Економіка АПК. — 2014. — № 2. — С. 97—103.
11. Римська Декларація про всесвітню продовольчу безпеку і План дій Всесвітньої зустрічі на вищому рівні з проблем продовольства, Рим, 13 листопада 1996 р. [Електрон-

ний ресурс] / Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй. — Режим доступу: [http://www.rau.su/observer/N3-4\\_97/019.htm](http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm)

12. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира / П.Т. Саблук // Экономика АПК. — 2008. — № 8. — С. 21—25.
13. Тринько Р.І. Продовольча безпека: аналітична діагностика: монографія / Р.І. Тринько. — Львів, 2010. — 168 с.
14. Шпичак О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення / О.М. Шпичак // Економіка АПК. — 2013. — № 6. — С. 5—13.
15. Devereux S. (ed.) The new Famines. Why Famines Persist in an Era of Globalization. London: Routledge, 2007.
16. Lantier A. The World Food Crisis and the Capitalist Market // WWSWS, June 2008.
17. Regmi A., Takeshima H., Unnevehr L. Convergence in Global Food Demand and Delivery / USDA Economic research report, March 2008.

## References:

1. International Food Policy Research Institute (2014), 2013. Global food policy report, Washington, USA.
2. Batiuk, L.A. (2010), "Food security and experience of its software in some developed countries", *Visnyk Kharkiv's'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva: ekonomichni nauky*, vol. 105, pp. 72—79.
3. Vlasov, V. (2006), "Trends and challenges of global processes in world food sector", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 3, p. 28.
4. Hojchuk, O.I. (2004), *Prodovol'cha bezpeka [Food security]*, Polissia, Zhytomyr, Ukraine.
5. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), "Report on the state of food security of Ukraine in 2007—2012 years", Available at: [www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit.doc) (Accessed 9 April 2015).
6. Kolomiets, T.A. (2011), "Ensuring food security as strategic direction of public policy Ukraine", *Ukraina v novykh realiakh: politychni, ekonomichni ta pravovi oriientyry rozvytku*, pp. 256—257.
7. Majstro, S. (2011), "The theoretical basis mechanism of state regulation food security in the context of globalization", *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia*, vol. 3 (47), pp. 27—30.
8. Omel'chenko, K.H. (2013), "Food security problems and their solutions in Ukraine", *Materialy IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii "Rynkova transformatsiia ekonomiky: stan, problemy, perspektyvy"* [Materials of the IV International Scientific and Practical Internet Conference "market transformation of the economy: progress, problems and prospects"], Kharkiv, Ukraine, pp. 296—298.
9. State Statistics Service of Ukraine (2015), *Statistical information*, available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (Accessed 9 April 2015).
10. Pavlov, O.I. (2014), "Agricultural sector Ukraine as an object of national security", *Ekonomika APK*, vol. 2, pp. 97—103.
11. Food and Agriculture Organization of the United Nations (1996), "Rome Declaration on World Food Security and Plan of Action of the World Summit on Food, Rome, November 13", available at: [http://www.rau.su/observer/N3-4\\_97/019.htm](http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm) (Accessed 9 April 2015).
12. Sabluk, P.T. (2008), "The economic basis of food security around the world", *Ekonomika APK*, vol. 8, pp. 21—25.
13. Tryn'ko, R.I. (2010), *Prodovol'cha bezpeka: analitichna diahnozyka [Food security: analytical diagnostics]*, Lviv, Ukraine.
14. Shpychak, O.M. (2013), "Problems capacity of the domestic consumer market for agricultural products and foodstuffs in Ukraine in the context of purchasing power of population", *Ekonomika APK*, vol. 6, pp. 5—13.
15. Devereux, S. (ed.) (2007), *The new Famines. Why Famines Persist in an Era of Globalization*, Routledge, London, UK.
16. Lantier, A. (2008), "The World Food Crisis and the Capitalist Market", WWSWS.
17. Regmi, A. Takeshima, H. and Unnevehr, L. (2008), "Convergence in Global Food Demand and Delivery", *USDA Economic research report*.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.